



UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA
FACULTAD DE TECNOLOGÍA DE LA INDUSTRIA
INGENIERÍA INDUSTRIAL

Estudio de pre-factibilidad para la instalación de un restaurante
llamado VEROLI, ubicado en el Municipio de Masaya en el período
2016-2020.

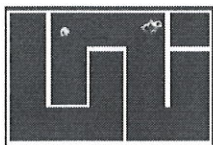
AUTORES

Br. Gerald de Jesús Díaz Alemán
Br. Jairo Josué Salazar García
Br. Eliezer Alexander Torrez Mendoza

TUTOR

Ing. Marcos Luis Vílchez Torres

Managua, 20 de Octubre de 2016



Líder en Ciencia y Tecnología

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA
FACULTAD DE TECNOLOGÍA DE LA INDUSTRIA
SECRETARÍA DE FACULTAD**

F-8: CARTA DE EGRESADO

El Suscrito Secretario de la **FACULTAD DE TECNOLOGIA DE LA INDUSTRIA** hace constar que:

DÍAZ ALEMÁN GERALD DE JESÚS

Carne: **2011-36644** Turno **Diurno** Plan de Estudios **971A** de conformidad con el Reglamento Académico vigente en la Universidad, es **EGRESADO** de la Carrera de **INGENIERÍA INDUSTRIAL**.

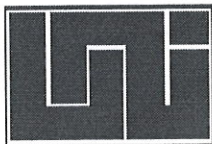
Se extiende la presente **CARTA DE EGRESADO**, a solicitud del interesado en la ciudad de Managua, a los veinte y seis días del mes de septiembre del año dos mil dieciseis.

Atentamente,

Ing. Wilmer José Ramírez Velásquez
Secretario de Facultad



Managua, Nicaragua. Apdo. 5595 Tel: 22486879-22490942-22401653



Líder en Ciencia y Tecnología

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA
FACULTAD DE TECNOLOGÍA DE LA INDUSTRIA
SECRETARÍA DE FACULTAD**

SECRETARÍA DE FACULTAD

F-8: CARTA DE EGRESADO

El Suscrito Secretario de la **FACULTAD DE TECNOLOGIA DE LA INDUSTRIA** hace constar que:

SALAZAR GARCÍA JAIRO JOSUÉ

Carne: **2011-37416** Turno **Diurno** Plan de Estudios **971A** de conformidad con el Reglamento Académico vigente en la Universidad, es **EGRESADO** de la Carrera de **INGENIERÍA INDUSTRIAL**.

Se extiende la presente **CARTA DE EGRESADO**, a solicitud del interesado en la ciudad de Managua, a los once días del mes de agosto del año dos mil dieciseis.

Atentamente,

Ing. Wilmer José Ramírez Velásquez
Secretario de Facultad



Managua, Nicaragua. Apdo. 5595 Tel: 22486879-22490942-22401653



Líder en Ciencia y Tecnología

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA
FACULTAD DE TECNOLOGÍA DE LA INDUSTRIA**

SECRETARÍA DE FACULTAD

F-8: CARTA DE EGRESADO

El Suscrito Secretario de la **FACULTAD DE TECNOLOGIA DE LA INDUSTRIA** hace constar que:

TÓRREZ MENDOZA ELIEZER ALEXANDER

Carne: **2010-33417** Turno **Diurno** Plan de Estudios **971A** de conformidad con el Reglamento Académico vigente en la Universidad, es **EGRESADO** de la Carrera de **INGENIERÍA INDUSTRIAL**.

Se extiende la presente **CARTA DE EGRESADO**, a solicitud del interesado en la ciudad de Managua, a los quince días del mes de agosto del año dos mil dieciseis.

Atentamente,

Ing. Wilmer José Ramírez Velásquez
Secretario de Facultad



Managua, Nicaragua. Apdo. 5595 Tel: 22486879-22490942-22401653

Dedicatoria

Dedicamos esta monografía a Dios, a nuestros padres por brindarnos educación, apoyo y consejos para podernos realizar como Profesionales, a nuestro tutor Ing. Marcos Vílchez por el tiempo y paciencia que nos dedicó durante el transcurso de elaboración de nuestra monografía.

Así como también al Lic. Jorge Luis Díaz Gutiérrez, Gerente propietario de Restaurante Verdi que nos brindó su apoyo e información en conjunto con el personal de cocina de este local.

Resumen Ejecutivo

En el proyecto “Estudio de pre-factibilidad para la instalación de un Restaurante llamado Veroli en el Municipio de Masaya en el periodo 2016-2020”, se determinó la viabilidad de la instauración del restaurante en mención.

La demanda en platillos que se espera obtener para el 2016, año en que se inicia operaciones es de 14,369,088 platillos absorbiendo el proyecto 0.5 % de esta, lo que con lleva a una inversión de C\$ 10,649,735.45 en compra de equipos de cocina, oficina, utensilios entre otros, constitución del restaurante y capital de trabajo para 3 meses. El precio para cada uno de los platillos que se ofertará contara con un margen de utilidad del 60%, siendo este un margen de ganancia aplicado en el mercado.

El tamaño del proyecto se determinó a partir de la demanda potencial insatisfecha de platillos para el último año, la cual asciende a 72,783 platos, con esto se logró establecer la cantidad de equipos, materia prima y personal de trabajo de los cuales el Restaurante tiene que disponer para el debido funcionamiento. Los equipos serán adquiridos en el país, por lo que no es necesario importarlos, evitando así costos de transporte, y así mismo las empresas que los venden incluyen el servicio de entrega.

Entre los costos que incurrirá el proyecto se tienen los: costos de producción, gastos administrativos, gastos de ventas, gastos pre-operativo, gastos financieros y el pago al principal, al analizar estos costos y los ingresos por ventas se obtuvo los flujos netos de efectivo sin financiamiento y con financiamiento.

El monto correspondiente a la inversión total es de C\$ 10,649,735.45 que incluye inversión en activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo.

Si el proyecto se efectúa **Sin Financiamiento** se obtendría como resultado un valor Presente Neto (VPN) de C\$ 984,321.84, una tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR) establecida por el inversionista de 22 % así mismo una Tasa Interna de Rendimiento (TIR) de 25% y un plazo de recuperación de 4 años.

Al analizar la alternativa de préstamo, se tiene que el 71% de la inversión total será financiada por el banco y el porcentaje de aporte propio es de 29% de la inversión total.

La tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR) establecida por el inversionista es de 22% y la tasa de financiamiento es del 16% obteniéndose una TMAR MIXTA de 18%.

Si el proyecto se efectúa **Con Financiamiento** proporciona un Valor Presente Neto (VPN) de C\$ 4,477,543.80 , una Tasa Interna De Rendimiento (TIR) de 56% y un plazo de recuperación de 2 años.

Al comparar los resultados de los indicadores financieros (VPN y TIR) utilizados en la evaluación para las alternativas con y sin financiamiento, resulta evidente que la opción más óptima y rentable es con financiamiento, debido a que la entidad bancaria asumirá el costo de los activos fijos del restaurante y esta deuda será cancelada en un plazo de 4 años.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
ANTECEDENTES	2
JUSTIFICACIÓN	3
OBJETIVOS	4
Objetivo General	4
Objetivos Específicos	4
MARCO TEÓRICO	5
Estudio de Mercado	7
Estudio Técnico	9
Estudio Organizacional	10
Estudio Legal	11
Estudio Económico	12
Evaluación Financiera	13
ESTUDIO DE MERCADO	15
OBJETIVOS	16
Objetivo General	16
Objetivos Específicos	16
1. Definición y descripción del servicio.	17
1.2. Características.	19
1.3. Identificación de Mercado.	19
1.4. Fuentes primarias.	19
1.5. Sector al cual va dirigido.	20
1.6. Tipo de muestreo.	20
2. Análisis de los Resultados.	21
3. Análisis de la demanda.	27
3.1. Proyección de la Demanda de Platillos.	28
3.1.1. Cálculo del consumo per cápita a través de Fuentes primarias.	28
4. Análisis de la Oferta.	31
5. Demanda Potencial Insatisfecha.	34
5.1. Análisis de demanda potencial insatisfecha para Refrescos	36

6. Análisis de Precios.	37
7. Canal de Distribución.	39
8. Logotipo del Restaurante.	40
9. Publicidad y Promoción.	41
CONCLUSIONES	42
ESTUDIO TÉCNICO	44
OBJETIVOS	45
Objetivo General	45
Objetivos Específicos	45
1. Localización.	46
1.1. Macro Localización.	46
1.2. Micro localización.	51
2. Ingeniería de Proyecto.....	54
2.1. Determinación del Tamaño Óptimo del Restaurante.	54
2.2. Diagramas de flujo de preparación de platillos.	66
3. Determinación de Maquinaria.....	72
3.1. Descripción de los equipos del Restaurante Veroli.	72
4. Proveedores de materia prima para Restaurante Veroli.....	74
4.1. Proveedores de equipos, herramientas y accesorios del restaurante.	75
4.2. Selección de la Maquinaria, Equipos, Utensilios y Accesorios para el Restaurante.	75
5. Diagrama de Hilo	84
5.1. Cálculo de las áreas de la Empresa.	86
5.2. Diagrama de Distribución de Planta	87
6. Estudio Organizacional	88
6.1. Descripción de la organización.	89
6.1.1. Análisis de la Organización.	89
6.1.2. Requerimiento de Personal.....	89
6.2. Manuales de Funciones.	91
6.3. Organización del Recurso Humano y Organigrama General del Restaurante.	99
6.3.1. Organigrama del Restaurante.	99
6.3.2. Método de Evaluación por Puntos	99

7. Estudio Legal.	104
7.1. Alcaldía Municipal.	105
7.2. Dirección General de Ingresos (DGI).	105
7.3. Sistema Local de Atención Integral en Salud (SILAIS).	106
7.4. Bomberos de Masaya.	106
7.5. MARENA.	106
7.6. ENACAL.	106
7.7. DISNORTE DISSUR.	107
8. Estudio Medio Ambiental.	108
8.1. Desinfección y Aseo del Restaurante.	109
CONCLUSIONES	110
ESTUDIO FINANCIERO	111
OBJETIVOS	112
Objetivo General	112
Objetivos Específicos	112
1. Inversiones.	113
1.1. Inversiones Fijas.	114
1.2. Inversiones diferidas o intangibles.	115
1.3. Inversión de Capital de Trabajo.	116
1.4. Amortización de Activos Diferidos y Depreciación	116
2. Recuperación de Activos.	119
2.1. Valor de Salvamento.	119
2.2. Determinación de Precios.	120
2.3. Determinación de los Ingresos.	121
3. Costos de Operación del proyecto	122
3.1. Costos de Producción.	122
3.2. Costos de Operación por Materia Prima.	124
3.3. Costos de Materia Prima de Legumbres.	126
3.4. Costos de Platillo por Materia Prima.	127
4. Gastos Administrativos.	128
4.1. Gastos de Venta.	130
5. Financiamiento de la inversión.	130

5.1. Condiciones del Financiamiento	131
6. Estados de Resultados.....	132
6.1. Tasa Mínima Atractiva de Retorno (TMAR).....	136
6.2. Indicadores Financieros	137
6.3. Valor Presente Neto (VPN).	137
6.4. Tasa Interna de Retorno (TIR).	138
6.5. Plazo de Recuperación.	138
6.6. Relación Costo – Beneficio.	140
7. Análisis de Sensibilidad.....	143
7.1. Análisis de Sensibilidad Sin Financiamiento.	143
7.2. Análisis de Sensibilidad Con financiamiento.	145
CONCLUSIONES	148
CONCLUSIONES GENERALES	150
RECOMENDACIONES	151
GLOSARIO	152
APÉNDICES	153
BIBLIOGRAFÍA	188
WEBGRAFÍA	189
ANEXOS	190

INTRODUCCIÓN

Nicaragua ha experimentado un crecimiento económico sostenido como resultado del manejo disciplinado de sus políticas fiscales y financieras, siendo el sector de comercio, hoteles y restaurantes uno de los que más aporte. Este último, restaurantes, contribuyó con un 14.23 % al producto interno bruto de Nicaragua en el año 2014¹.

El sector comercio y servicio, centrándose en los restaurantes, son un reflejo directo de los cambios de la sociedad en la cual operan. La sociedad ha cambiado a un orden más avanzado, esto implica un movimiento que se aleja de los alimentos producidos en masa, para dar paso a alimentos producidos para las masas, debido a que las exigencias de los usuarios han cambiado.

La ciudad de Masaya se ha convertido en un destino para turistas nacionales y extranjeros, esto ha permitido crear establecimientos que tengan relación en la rama turística, en este caso la creación de empresas relacionadas al área de alimentos y bebidas que brinden una mejor calidad del servicio a sus clientes.

Este documento presenta el diseño de investigación para llevar a cabo un estudio de pre-factibilidad para la instalación de un restaurante en el municipio de Masaya en el período del 2016 – 2020.

¹ <http://www.pronicaragua.org/es/descubre-nicaragua/economia>

ANTECEDENTES

En Nicaragua los restaurantes son uno de los rubros que ha venido en auge cada vez más, lo que representa a su vez una excelente alternativa para invertir, ya que este se enfoca en brindar un servicio sobre la degustación de platillos y bebidas, el cual es muy buscado por las personas que prefieren salir a almorzar, cenar, realizar negocios o simplemente recrearse.

Actualmente, a nivel nacional, las cadenas de restaurantes han crecido significativamente, aunque estos se han visto afectados en su calidad y atención, los cuales son factores a juzgar por parte de los clientes, por ende, han surgido restaurantes destinados a brindar un buen servicio e implementar las mejores técnicas de atención al cliente.

Tal como la tecnología y las modas de vestir, las corrientes gastronómicas evolucionan y cambian de igual forma a lo largo del tiempo. Recientemente existe un conglomerado complejo de tendencias culinarias en Nicaragua, habiendo lugares que ofrecen comida típica e incluso donde se puede degustar comidas de otras nacionalidades, como platillos peruanos, chinos, franceses entre otros.

El concepto de restaurante ha cambiado, ahora es considerado como una verdadera organización profesional, con recursos técnicos, humanos, materiales y financieros que deben administrarse adecuadamente, valorando la importancia de las actividades de finanzas, producción y mercadotecnia. Cuando se condensan estos conceptos administrativos por la necesidad de manejar eficientemente un restaurante para mantenerse firme con respecto a la competencia, se puede decir que uno de los fines de este negocio es, en efecto, financiero.

JUSTIFICACIÓN

Para satisfacer el paladar y la comodidad al consumir alimentos los ciudadanos buscan y prueban nuevas perspectivas de atención, calidad, variedad e higiene en los distintos restaurantes que visitan.

Por tanto, el motivo esencial para el desarrollo de éste estudio de Pre-Factibilidad es determinar la rentabilidad que generaría la instalación de un Restaurante con salón de eventos en la ciudad Masaya, siendo este uno de los pocos restaurantes que ofrecerá este servicio, cuyo bien pueden competir con los diferentes oferentes que están presentes en el mercado local, de igual forma es importante determinar el grado de aceptación del servicio de restaurante por parte de los consumidores y el porcentaje de absorción de la demanda del bien a nivel local.

Por otro lado, con la presencia de este nuevo local en la ciudad de Masaya, los consumidores tendrán la oportunidad de adquirir productos de calidad en el establecimiento, adecuados a un costo competitivo en comparación a la competencia, en el cual podrán percibir los altos beneficios de este servicio.

Además, con la ejecución de dicho estudio se contribuirá al desarrollo socio-económico del área local y el país, mediante la inserción de un servicio de calidad e higiene y al mismo tiempo contribuyendo a la generación nuevos empleos para el desarrollo de la sociedad en el ámbito económico.

Cabe destacar que un restaurante con buen servicio, enfocado en la calidad y con una mejor propuesta en su menú a ofrecer a los consumidores puede llegar a ser un negocio atractivo para los que deseen invertir.

OBJETIVOS

Objetivo General:

Realizar un estudio de pre-factibilidad para la instalación de un restaurante en el municipio de Masaya en el periodo del 2016 – 2020.

Objetivos Específicos:

- Realizar un estudio de mercado que analice el comportamiento de los consumidores potenciales y determine la demanda potencial insatisfecha.
- Determinar el tamaño, la localización, los equipos e instalación del restaurante.
- Realizar un estudio organizacional el cual designe el personal que necesitara el restaurante.
- Determinar los aspectos legales obligatorios para la constitución y operación del restaurante.
- Evaluar la rentabilidad financiera de la inversión mediante la utilización de los criterios financieros tales como VPN y TIR.

MARCO TEÓRICO

Fundamentos Teóricos²

Descrito en forma general, un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre tantos, una necesidad humana.

En esta forma, puede haber diferentes ideas, inversiones de diverso monto, tecnología y metodología con diverso enfoque, pero todas ellas destinadas a resolver las necesidades del ser humano en todas sus facetas, como pueden ser: educación, alimentos, salud, etcétera.

El proyecto de inversión se puede describir como un plan que al asignársele determinado monto de capital y proporcionarle insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general.

Definición de Servicio³: Un servicio es una obra, una realización o un acto que es esencialmente intangible y no resulta necesariamente en la propiedad de algo. Su creación puede no estar relacionada con un producto físico.

Cliente⁴: Organización o persona que recibe un producto.

Cientes Externos: Consumidor del bien o servicio en el que se incluyen las personas, las empresas o el mercado en general y que tienen las características de ser independientes a la organización. Es el destinatario del producto o servicio producido.

Propiedades de los Servicios⁵:

- Los servicios, son intangibles.
- Los servicios se prestan por única vez.

² Baca Urbina, G. (2001). *Evaluación de Proyectos*. México, D.F.: 4ta Ed. McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. DE C.V.

³ Kotler Philip, B. P. (2004). *El Marketing de Servicios Profesionales*. Paidós SAICF, Pag:9 y 10.

⁴ <http://iso9001calidad.com/definicion-de.terminos-586.html>

⁵ Fontalvo Herrera, T. J. (2005). *La calidad en los Servicios*. Bogota.

- Los servicios se producen y consumen de forma simultánea.
- En el proceso de prestación del servicio juega un papel importante el cliente.
- Para garantizar la calidad en la prestación del servicio hay que planificar la prestación de éste con bastante anterioridad.
- La prestación del servicio es muy personal, es decir, la calidad casi está determinada por un servicio que se presta de manera personal.
- La prestación del servicio se caracteriza por transacciones directas.
- En esta prestación intervienen una cantidad elevada de procesos.

Definición de Calidad de Servicio⁶: Es la calidad de los aspectos accesorios a la prestación principal y lo que hacen satisfactorios para el cliente.

El estudio de proyecto como proceso⁷

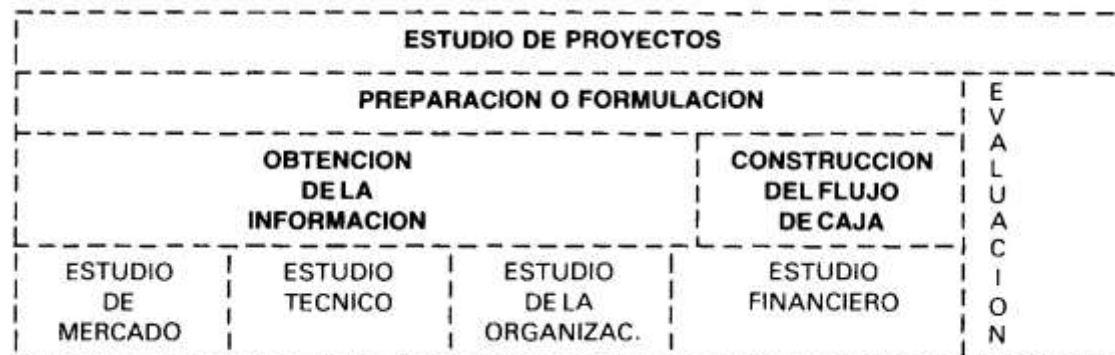
El estudio de proyectos a cualquier profundidad con que se analice, distingue dos grandes etapas: la preparación y la de la evaluación. La etapa de preparación tiene por objeto definir todas las características que tengan algún grado de efecto en el flujo de efectivo de ingresos y egresos monetarios del proyecto. La etapa de evaluación, con metodologías definidas, busca determinar la rentabilidad de la inversión en el proyecto.

En la preparación del proyecto se reconocen, a su vez, dos sub-etapas: una que se caracteriza por recopilar información a través de estudios específicos, de mercadeo, ingeniería, organización y financiero, y otra que se encarga de sistematizar, en términos monetarios, la información proporcionada por estos tres estudios, mediante el mismo estudio financiero.

⁶ <http://www.aiteco.com/que-es-la-calidad-de-servicio/>

⁷ N, S. C. (1989). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. México, D.F: 2da ed. McGraw-Hill.

Este último proporciona información financiera sobre aspectos no incluidos en los otros estudios, como los relativos a financiamiento e impuestos entre otros.



Otro nivel del estudio es el llamado de “pre factibilidad”. Este estudio profundiza la investigación, basándose principalmente en información de fuentes secundarias para definir con cierta aproximación las variables principales referidas al mercado, a las alternativas técnicas de producción y a la capacidad financiera de los inversionistas. En términos generales, se estiman las inversiones probables, los costos de operación y los ingresos que demandará y generará el proyecto.

Estudio de Mercado⁸

Es la primera parte de la investigación formal del trabajo, “su objetivo general es verificar la posibilidad real de penetración del producto en un mercado determinado”, a través de la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.

En macroeconomía, mercado se define como “el área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados”

⁸ Baca Urbina, G. (2001). *Evaluación de Proyectos*. México, D.F.: 4ta Ed. McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. DE C.V.

Para la determinación de la oferta y la demanda se emplean herramientas de investigación de mercado con el fin de establecer las cantidades óptimas a ofrecer en el mercado.

La **demanda** *“es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado”*

Su análisis contribuye a conocer el público objetivo al cual se dirige el proyecto (segmentación de mercados), determinar sus principales características, y procurar descifrar qué tan dispuestos estarían en adquirir el producto.

La oferta *“es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado”*, su análisis consiste en el estudio realizado a los restaurantes aledaños que resulten ser competencia directa.

El precio *“es la expresión de valor que tiene un producto o servicio, manifestado en términos monetarios u otros elementos de utilidad, que el comprador debe pagar al vendedor para lograr el conjunto de beneficios que resultan de tener o usar el producto o servicio.”*

El método que se utiliza para el establecimiento de la política de precios es la fijación de precios basado en la competencia. *“Éste consiste en fijar un precio que guarde una determinada relación con los precios de los competidores”*. Éstos en función de la posición en el mercado se fijan por encima, igual o por debajo de la competencia, con el fin de verificar que el precio se ajuste a los objetivos de la empresa.

El papel de la distribución dentro de la mezcla de marketing consiste en hacer llegar el producto a su mercado meta, esto se lleva a cabo en el análisis o estudio de la comercialización, que se define como *“la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar”*, para dar al consumidor la satisfacción que él espera con la

compra. Dicha satisfacción se logra mediante el planteamiento del canal de distribución adecuado, que es “la ruta que toma un producto para *pasar del productor a los consumidores finales, deteniéndose en varios puntos de esa trayectoria*”

Estudio Técnico⁹

Brinda respuestas a preguntas referentes a dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué producir lo que se desea; en otras palabras, se da un enfoque de “todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del proyecto”; para lo cual se hace uso de una metodología coherente y sistémica, que comenzará por la determinación del tamaño óptimo de la planta, ya que por medio de esto se determinarán el resto de las inversiones y costos que se derivan del estudio técnico.

Posterior a la determinación del tamaño óptimo de las instalaciones físicas, se procede a analizar la localización óptima de ésta, esto es, “lo que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital o a obtener el costo unitario mínimo”.

Se desarrollará el método cualitativo por puntos, el cual consiste en asignar factores cuantitativos a una serie de factores que se consideran relevantes para la localización; esto lleva a una comparación cuantitativa de diferentes sitios, con lo cual se selecciona todos los sitios disponibles en el país, región o localidad, e ir eliminando uno a uno hasta llegar a aquél que mejor puntuación ponderada presente.

Una vez determinado el tamaño y localización óptima de la planta, la parte restante es lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de las operaciones, para lo cual se hace uso de la ingeniería, es decir, el uso del

⁹ Baca Urbina, G. (2001). *Evaluación de Proyectos*. México, D.F.: 4ta Ed. McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. DE C.V.

ingenio para la solución de problemas relacionados al proceso de producción y demás elementos.

Estudio Organizacional¹⁰

El estudio de la organización constituye otro de los elementos metódicos para la formulación de proyectos. Abarca la elaboración de la estructura del organigrama funcional de la empresa, el análisis de la relación jerárquica de los diversos puestos de trabajo, sus relaciones funcionales y delimitación de responsabilidades de cada área. El principal objetivo de éste estudio consiste en establecer la estructura organizativa del proyecto, considerando para tal efecto: las funciones, responsabilidades (puestos de trabajo), calificaciones y la cantidad de personal.

Los proyectos se organizan para lograr una mejor utilización de los recursos, de tal modo que los procesos puedan desarrollarse adecuadamente en el tiempo y espacio. En el proyecto se estipulará el tipo de organización (empresa) que se piensa establecer, a denominación o razón social, duración y fecha de operación, el régimen de la administración, etc.

La organización es un resultado del proceso de planificación, a través del cual se plantean objetivos, se identifican las funciones, actividades y trabajos a desarrollar para alcanzarlos y se disponen los recursos materiales y humanos necesarios para efectuarlos. Organizar es el deliberado intento de adaptar medios para conseguir fines.

Pasos básicos para organizar

1. Definir las actividades o tareas a realizar
2. Agrupar las tareas: funciones.
3. Definir las responsabilidades de cada una de las áreas o departamentos de la empresa.

¹⁰ Rodríguez Cairo, V. B. (2008). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. México, D.F: 1ra ed.Limusa.

4. Definir las relaciones de supervisión entre los diversos puestos de trabajo.
5. Definir las relaciones de dependencia entre los diferentes puestos.

Estudio Legal¹¹

La normativa vigente como leyes, códigos y reglamentos repercuten de alguna manera sobre cualquier proyecto, tal es el caso de las industrias, es por ello que debe de tomarse en cuenta. La viabilidad legal busca identificar la existencia de alguna restricción legal a la realización de un proyecto.

El objetivo crucial del estudio legal es lograr que un proyecto se adecúe a las normas legales vigentes, así como identificar las características generales del marco legal del mismo.

El estudio de los aspectos legales comprende el procedimiento para la constitución y formalización de la empresa; se refiere al estudio de las normas y regulaciones existentes relacionadas con la naturaleza del negocio y de la actividad económica que desarrolla. En la formulación de proyectos se analizan los aspectos legales necesarios para la formalización de la empresa, los cuales inciden en los rubros operativos y económicos del negocio. Los aspectos que deben de ser considerados en un estudio legal son los siguientes:

- ✓ Determinación de la forma societaria del negocio
- ✓ Procedimiento para la constitución formal de la empresa.
- ✓ Tramitación de la licencia de funcionamiento del negocio.
- ✓ Obligaciones tributarias del negocio.
- ✓ Análisis de la legislación laboral.
- ✓ Registros y protección de patentes, diseños industriales, marcas y nombres comerciales.
- ✓ Franquicia

¹¹ Rodríguez Cairo, V. B. (2008). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. México, D.F: 1ra ed.Limusa.

- ✓ Análisis de la legislación financiera.
- ✓ Análisis de la legislación ambiental
- ✓ Análisis de la legislación sobre el comercio exterior.

Estudio Económico¹²

En esta etapa del estudio de pre-factibilidad se sistematizará la información obtenida en los estudios de mercado y técnico acerca de la determinación de la inversión del proyecto. Todo se hace a fin de cuantificar la inversión en los activos que requiere el proyecto para la transformación de insumos y la determinación del monto de capital de trabajo inicial requerido para el funcionamiento normal del proyecto después de su implementación.

Las inversiones cuantificadas en este estudio se agrupan en tres tipos: activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo.

Las inversiones en activos fijos son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de transformación de los insumos o que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto. Constituyen activos fijos: terrenos, recursos naturales, obras físicas (edificios industriales, sala de venta, oficinas administrativas, vías de acceso, estacionamiento, bodegas); el equipamiento de la planta, oficinas, salas de venta y la infraestructura de servicios de apoyo (agua potable, desagües, red eléctrica, comunicaciones, energía, etcétera).

Las inversiones en activos nominales son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos y necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Los principales ítems que conforman ésta inversión son: los gastos de organización, las patentes y licencias, los gastos de puesta en marcha, la capacitación, los imprevistos, los intereses y cargos financieros pre-operativos.

¹² N, S. C. (1989). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. México, D.F: 2da ed. McGraw-Hill.

Además del acopio y sistematización de todos los antecedentes necesarios en las inversiones iniciales en activos fijos y nominales del proyecto, se debe elaborar un calendario de inversiones previas a la operación que identifique los montos para invertir en cada periodo anterior a la puesta en marcha del proyecto.

La inversión en capital de trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo para una capacidad y tamaño determinado.

Evaluación Financiera

La evaluación económica de proyectos en términos de oportunidades consiste en comparar los beneficios proyectados asociados a una decisión de inversión con su correspondiente corriente proyectada de desembolsos; esto no es más que el flujo de caja estimado del proyecto.

La evaluación de un proyecto se realiza con dos fines posibles: a) tomar una decisión de aceptación o rechazo, cuando se estudia un proyecto específico; o b) decidir el ordenamiento de varios proyectos o alternativas en función de su rentabilidad cuando éstos son mutuamente excluyentes¹³.

Para la evaluación económica de proyectos, es necesario conocer la información siguiente:

1. La inversión inicial
2. El horizonte del proyecto
3. Los flujos de efectivo esperados (entradas de efectivo menos salidas de efectivo) para cada período, durante el horizonte del proyecto.
4. La tasa mínima de rendimiento aceptable o costo de oportunidad del capital establecido por el inversionista.

Las técnicas más usadas para evaluar un proyecto de inversión son las siguientes:

¹³ N, S. C. (1989). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. México, D.F: 2da ed. McGraw-Hill.

- Valor Presente Neto (VPN)
- Tasa Interna de Retorno o Tasa Interna de Rendimiento (TIR)

El VPN representa la ganancia acumulada neta que generará el proyecto durante un período determinado (horizonte de evaluación). Este criterio se emplea restando la inversión inicial del valor presente de los flujos de efectivos descontados a una TMAR específica.

Criterios de decisión:

Si el **VPN >0**, se debe aceptar el proyecto.

Si el **VPN <0**, se debe rechazar el proyecto.

La Tasa Interna de Retorno –expresada como tasa porcentual- representa el rendimiento en términos de flujos de efectivo o retorno promedio anual que generará la inversión. La TIR es la tasa de descuento que hace el VPN igual a cero; este criterio garantiza que el proyecto obtenga por lo menos su rendimiento requerido.

TIR > TMAR, se debe de aceptar el proyecto

TIR < TMAR, se debe rechazar el proyecto¹⁴.

¹⁴ Rodríguez Cairo, V. B. (2008). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. México, D.F: 1ra ed.Limusa.

ESTUDIO DE MERCADO



OBJETIVOS

Objetivo General:

Cuantificar la demanda que absorberá el “**Restaurante Veroli**” a través de la recopilación y procesamiento de los datos obtenidos por fuentes primarias y secundarias.

Objetivos Específicos:

- Analizar la oferta y demanda actual de platillos y bebidas con datos brindados por fuentes secundarias.
- Determinar la demanda potencial insatisfecha de platillos y bebidas en el municipio de Masaya.
- Realizar un análisis de precios basados en el mercado actual según la competencia.
- Definir el canal de distribución para la comercialización de platillo y bebidas.

1. Definición y descripción del servicio.

El restaurante al que hace referencia este proyecto, es definido conceptualmente como una empresa que ofrece servicios de comida de diversos tipos para su consumo en el lugar o para llevar. A continuación, se describen las etapas del servicio a ofertar:

Gráfico N°1. Flujograma de servicio



Por otra parte, si el cliente no desea degustar el platillo o combo dentro de local este podrá optar por consumirlo en su hogar u otro lugar, ejemplo el comedor de su trabajo. Debido a esta situación, serán atendidos por un cajero que recibirá la orden, elegirán aquello que quieren comer y beber, y una vez listos los alimentos y bebidas se les servirá para llevar. A continuación, se describen las etapas de este servicio:

Gráfico N°2. Flujograma de servicio para llevar.



Además, se les brindará a los clientes la oportunidad de disfrutar de un buen ambiente dentro del mismo local contando con un área de juegos infantiles, que servirán de valores agregados al momento de visitarlo.

1.2. Características.

El restaurante siendo un lugar para degustación de alimentos y bebidas, contará con características que lo diferencien de los competidores, siendo estas:

- Un agradable y cómodo ambiente para los clientes, así como para el personal que laborará en el restaurante.
- Se priorizará atención a la Higiene y seguridad del local plenamente identificable.
- El personal se capacitará constantemente para brindar un buen servicio.
- Una cualidad de los platillos será una buena presentación y sabor para el deleite de los clientes.
- El restaurante contará con instalaciones adecuadas a través de equipos modernos que permitan a los usuarios su comodidad también de mobiliario atractivo, amplios espacios y ambiente cálido donde podrán disfrutar sus alimentos con tranquilidad y calidad.

1.3. Identificación de Mercado.

El segmento de mercado está comprendido geográficamente en el municipio de Masaya, específicamente en la zona central donde hay mucha afluencia de personas y comercio que en horario de almuerzo demandan este servicio, en esta zona respectivamente se concentran trabajadores que laboran en medianas y pequeñas empresas como: bancos, mercado, bares, empresas de comercio y servicio.

1.4. Fuentes primarias.

La información primaria para esta investigación de mercado se adquirió de un trabajo de campo basado en la recolección de datos obtenidos por encuestas realizadas en la población objetivo.

1.5. Sector al cual va dirigido.

El sector al cual va dirigido es a personas de nivel económico medio-bajo, con rango de edad entre 15 a 60 años, habitantes del municipio de Masaya en el área céntrica. Siendo el restaurante diseñado para ofrecer a los clientes combos de rostizados, asados y platos a la carta.

1.6. Tipo de muestreo.

En el presente estudio, hace referencia a un tipo de muestreo no probabilístico por conveniencia, ya que no todas las personas a encuestar tienen la misma probabilidad de ser elegidos.

En general, se proyectó la población total de Masaya, utilizando una tasa de crecimiento de 1.8%, se sumó el total de hombres y mujeres siguiendo determinados criterios, entre ellos el rango de edad (entre los 15 y 60 años aproximadamente) y esto a su vez multiplicándolo por el criterio de confiabilidad y porcentajes de aceptación (p) y rechazo (q); luego dividiéndolo entre la suma de la multiplicación de la población por el error al cuadrado más la multiplicación de la confiabilidad por el rechazo y la aceptación.

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{N * e^2 + Z^2 * p * q}$$

Siendo:

n: Número de encuestas a realizar.

N: Tamaño de la población.

e: Error cometido.

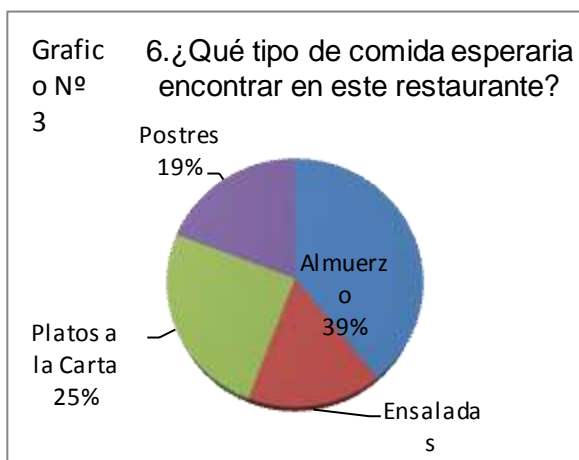
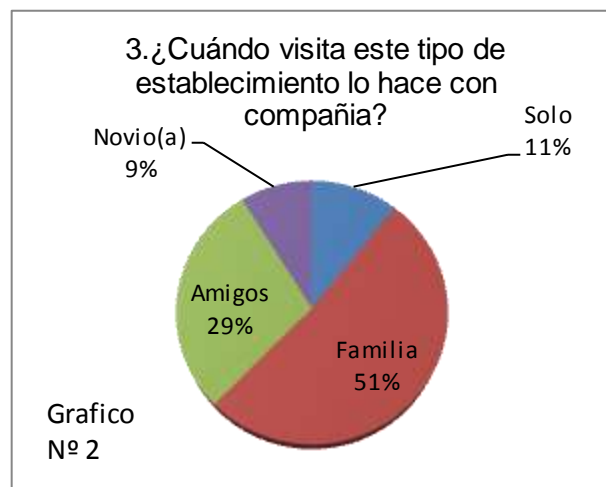
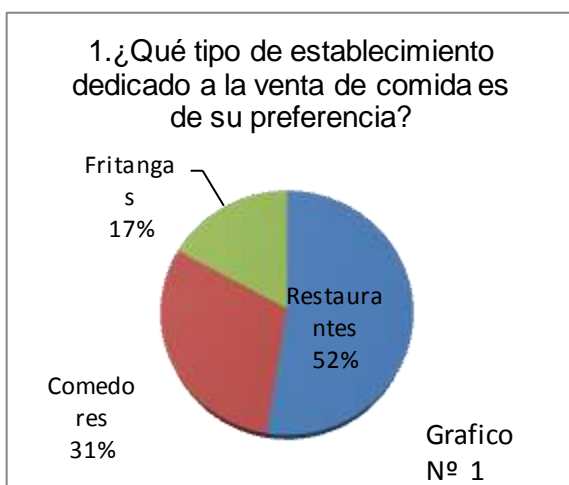
p: Nivel de aceptación.

q: Nivel de rechazo

z: Valor de probabilidad en la distribución normal

2. Análisis de los Resultados.

Se realizó una primera encuesta¹⁵ piloto de 383, para analizar el comportamiento del consumidor obteniendo así los datos relevantes de estas encuestas.

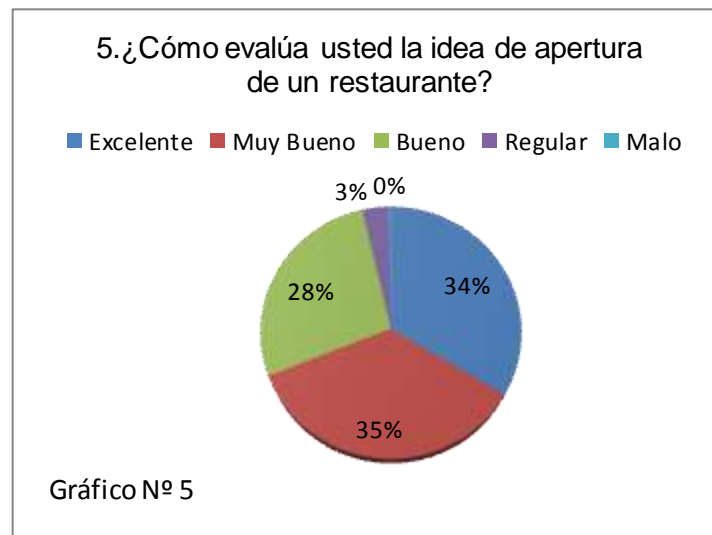


Las preguntas 1-3-6-8 brindan información acerca del lugar que prefieren asistir, siendo los restaurantes con un 52% mayormente frecuentados en compañía de su familia con un 51% y amigos un 29%. De los cuales los platillos más esperados por encontrar son los almuerzos con un 39%, platos a la carta con un 25% y postres un 19%. Por otra parte, el 80% tiene aceptación de la propuesta

¹⁵ Ver Anexo I. Encuesta N°1. Pág. 190

de instalación de juegos infantiles en este restaurante. Por ende, esta información recolectada ayuda a confirmar que existe un mercado objetivo el cual prefieren visitar este tipo de establecimiento de entorno familiar en la industria de servicio como son los restaurantes.

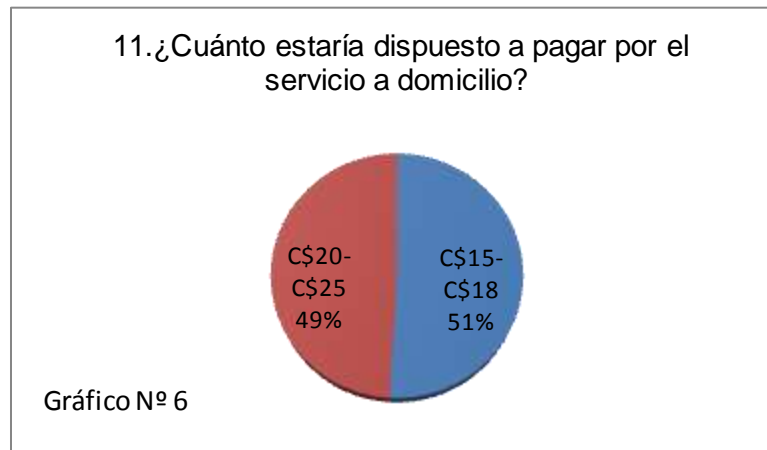
Esto sugiere que los clientes potenciales tienen el hábito de frecuentar restaurantes en compañía de familiares a la hora del almuerzo y esperan además que este posea un sitio de entretenimientos para sus hijos.



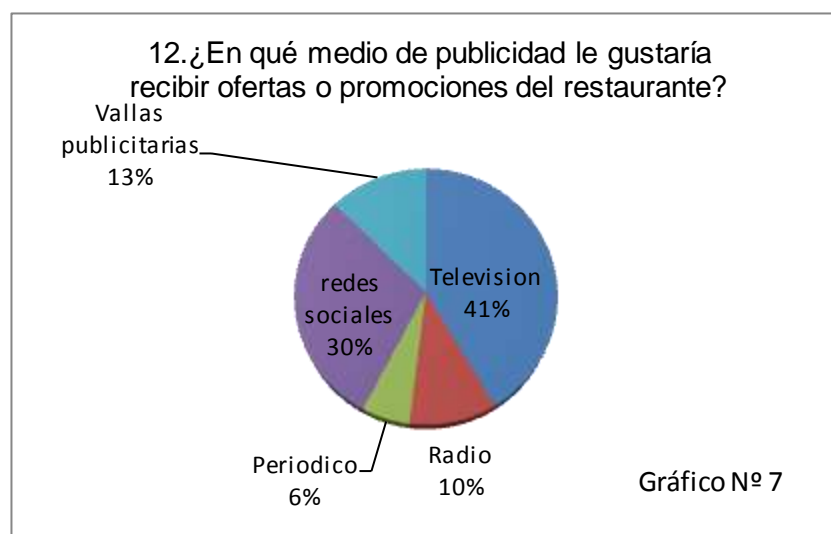
9.¿Qué considera usted importante al momento de seleccionar un lugar donde comer?						
	1	2	3	4	5	6
Ambiente	162	64	57	54	29	17
Servicio	75	124	75	56	39	14
Precio	55	76	98	80	39	35
Ubicación	29	36	45	67	138	68
Exclusividad	23	9	25	40	81	205
Sabor	51	69	69	86	53	55

De las preguntas 5-9 se puede concluir que las personas encuestadas consideran que es Muy buena Idea la apertura de un nuevo restaurante en el Municipio de Masaya y dentro de las expectativas del mercado objetivo se logró identificar que hay cuatro características importantes que se toman en cuenta al

momento de seleccionar un lugar donde comer las cuales son: Ambiente, Servicio, Precio y Sabor. Por lo tanto, esto indica que son aspectos a considerar para el diseño de instalaciones y menú del mismo.



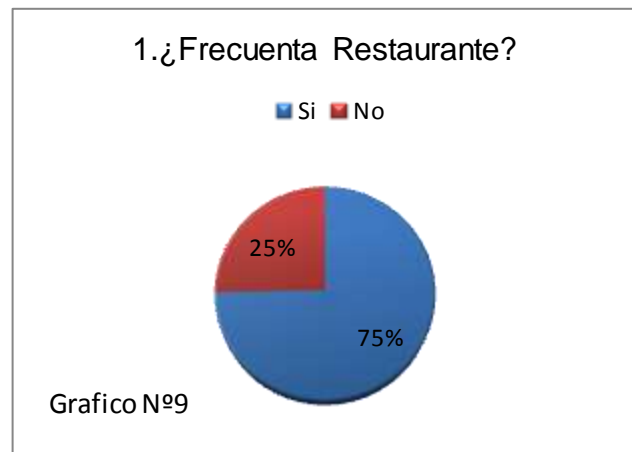
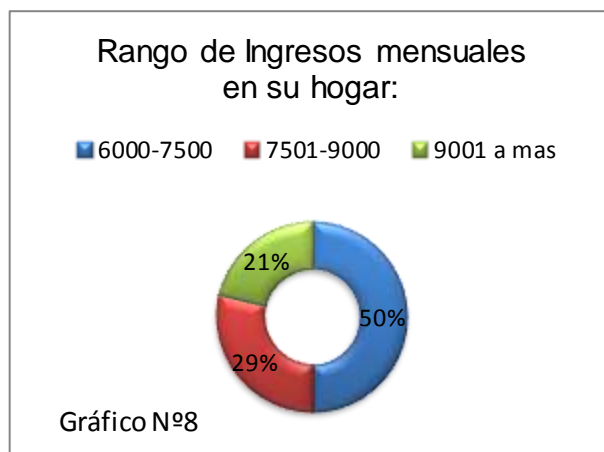
De las preguntas número 10¹⁶ y 11 se logró determinar que un 87% de los encuestados les gustaría que el nuevo restaurante brindara el servicio a domicilio, aunque el 51% de estos estaría dispuesto a pagar entre 15 a 18 córdobas y el 49 % entre 20 a 25 córdobas adicionales por un buen servicio a domicilio, con ello se puede concluir que la prestación de este servicio es una excelente propuesta para captar clientes que no cuenten con el tiempo para asistir a un restaurante.



¹⁶ Ver Anexo N°3. Análisis de Resultados, Encuesta N°1. Pregunta N°10. Pág.190

Siendo la publicidad un factor importante al momento de ofrecer promociones y nuevos platillos a los clientes, el 41% de estos prefirió recibir información de las promociones en la televisión y un 30% a través de las redes sociales como Facebook, Twiter, Instagram entre otras. Esto sugiere priorizar la publicidad del local y las promociones a través de la televisión que es el medio de comunicación preferido y accesible por el mercado objetivo y teniendo como segunda opción más rentable las redes sociales, siendo Facebook la más utilizada.

Mediante la realización de la encuesta piloto se logró determinar que era necesario recolectar más información a través de una segunda encuesta¹⁷ para poder obtener mayor relevancia en los datos del estudio y por esta razón se realizaron 150 encuestas adicionales teniendo en cuenta que el error esta vez asciende a un 7.99%. Teniendo en cuenta que está cantidad se consideró por el equipo monográfico para obtener información relevante acerca de los consumidores que frecuentan restaurantes obteniendo así los siguientes resultados:



¹⁷ Ver Anexo N°2. Encuesta N°2. Pág. 190.

5.¿Cuándo visita este tipo de establecimiento lo hace con compañía?

■ Solo ■ Familia ■ Amigos ■ Novia/o

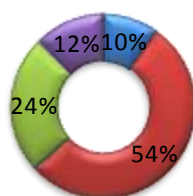


Gráfico N°10

6.¿Cuánto gasta en la visita a estos locales regularmente?

■ C\$150- C\$250 ■ C\$251-C\$500
■ C\$501-C\$800 ■ C\$801-C\$1000
■ C\$1000 a mas

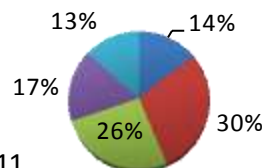


Grafico N° 11

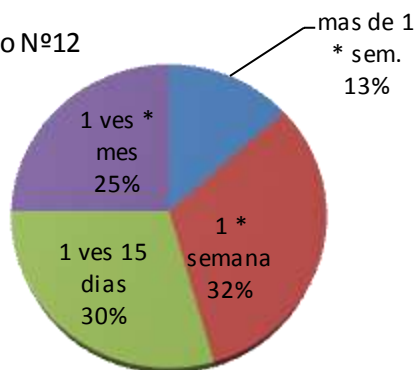
De las preguntas 1-3-5-6-7¹⁸ e ingresos se determinó que un 75% del total de los encuestados en la encuesta N°2 que ascienden a 150 equivale a 112 visita algún restaurante, acudiendo el 32% al menos una vez por semana, pero al conocer su nivel de satisfacción en cuanto al servicio recibido en otros restaurantes se determinó que solo el 13% de estos estaba insatisfecho, de igual manera, el 54% acuden con su familia y consumen alrededor de 250 a 800 córdobas en promedio, lo cual es razonable considerando que el 50% de los encuestados poseen ingreso mensuales entre 6000 a 7500 córdobas.

Por lo tanto, se puede concluir que el mercado objetivo posee la capacidad de compra, ya que cuentan con un nivel de ingreso aceptable para adquirir cualquier platillo y bebida que se ofrecerá en el restaurante, teniendo en cuenta que hay una alta tendencia de asistencia a estos en familia o amigos, sin embargo, existe descontento respecto al servicio recibido por otros locales, esto sugiere que es una opción viable captar a los clientes inconformes.

¹⁸ Ver Anexo N°4. Análisis de Resultados de Encuesta N°2, Pág.190

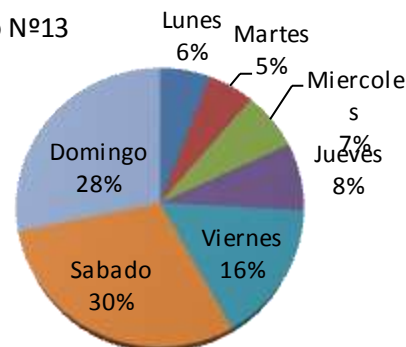
3.¿Con qué frecuencia usted come en este tipo de establecimiento?

Gráfico N°12



4.¿Qué días acostumbra a ir a este tipo de establecimiento?

Gráfico N°13



La información captada de las preguntas 3-4 se concluyó que el 32% de los encuestados visita al menos una vez por semana un restaurante y cuyos días preferidos son los Viernes, Sábados y Domingos siendo el Sábado el día más frecuentados por el mercado objetivo para visitar los restaurantes con un 30%. Esto suscita que la demanda más alta dentro la semana son los últimos tres días de esta, aunque existe homogeneidad de asistencia los días Lunes, Martes, Miércoles y Jueves.

9.Estaría dispuesto a degustar nuestro servicio de:

■ Almuerzo ■ Cena ■ Ambos

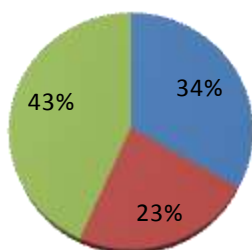
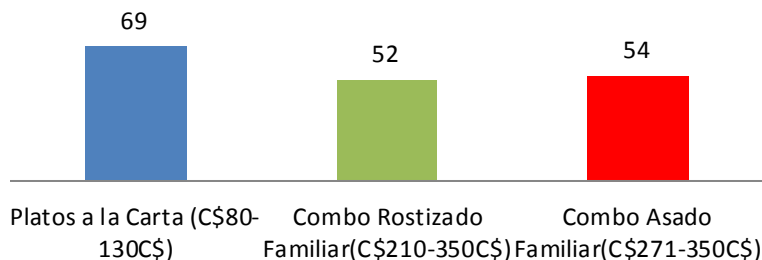


Gráfico N°14

10.¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio de comida en este restaurante?

Gráfico N°15

■ Platos a la Carta (C\$80-130C\$)
■ Combo Rostizado Familiar(C\$210-350C\$)
■ Combo Asado Familiar(C\$271-350C\$)



Las preguntas 9-10 refleja que un 43% de los encuestados les gustaría que el restaurante tuviera los servicios de almuerzo y cena para poder degustar de ellos. Teniendo la opción de degustar una variedad de platillos de los cuales estarían dispuestos a consumir, los platos a la carta que estén en un precio de 80 a 130 córdobas, combo de rostizado familiar de 210 a 350 córdobas y finalmente por un combo de asado familiar de 271 a 350 córdobas.

Por ende, se determinó que existe una alta demanda por los servicios de almuerzo y cena, por otra parte, la selección de platillos del mercado objetivo tiene una tendencia de aceptación por los combos familiares y platos a la carta, lo cual tiene concordancia, ya que estos asisten en familia o con amigos.

3. Análisis de la demanda.

El principal propósito del Análisis de Demanda es determinar cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado; así como las características propias del servicio y prefijar su participación en el afán de satisfacer las necesidades preestablecidas por el cliente.

La cuantificación de la demanda se conocerá a través de la aplicación de encuestas, que a su vez estarán en función de una serie de factores, como la necesidad real que se tiene del producto, el precio que paga el cliente por la competencia, el nivel de ingreso de la población y la frecuencia con que adquiere el producto. Por tanto, dicha encuesta se categoriza como una fuente primaria y las fuentes secundarias como revistas, periódicos, información de instituciones estatales, y otros restaurantes como Verdi I ubicado en el Mercado Ernesto Fernández y Rosticería Monimbo, entre otros; cuyo análisis e interpretación ayudará a calcular la Demanda Actual. Por último, estimar las proyecciones de la demanda de la población y su crecimiento a través de los años, con el fin de definir la situación vigente y la potencial situación futura en el mercado de servicios.

3.1. Proyección de la Demanda de Platos.

3.1.1. Cálculo del consumo per cápita a través de Fuentes primarias.

Para calcular el Consumo Per cápita de platos se utilizó como fuente de información la encuesta N°2¹⁹ aplicadas a los habitantes del municipio de Masaya, de estas encuestas se tomaron como base las preguntas número uno y tres que corresponden a la asistencia a restaurantes y la frecuencia de visita respectivamente.

Para realizar un análisis más detallado acerca del Consumo Per Cápita se decidió separar cada una de las interrogantes seleccionadas para dicho análisis. Por tanto, con respecto a la Frecuencia se hizo una clasificación en base a las opciones presentadas en el modelo de la encuesta N°2 que se aplicó, los que se detallan a continuación:

- Más de una vez por semana, que es equivalente a que el encuestado al menos visite ciento cuatro veces al año el restaurante.
- Una vez por semana, lo que equivale a que el encuestado visite solo cincuenta y dos veces al año
- Una vez cada quince días, lo que corresponde a que el encuestado visite veinticuatro veces al año.
- Por lo menos una vez al mes, lo que es equivalente a que el encuestado al menos visite doce veces al año.

¹⁹ Ver Anexo N°2. Encuesta N°2 Pág.190

Tabla N°1. Frecuencia de visitas al año.

Frecuencia	Visitas (Personas/Año)
Más de una vez por semana	104
Una vez por semana	52
Una vez cada 15 días	24
Por lo menos una vez al mes	12
Total	192

Fuente: Elaboración propia.

Considerando la tabla anterior de visita por persona al año, se estima que la frecuencia de visita se aproxima a 192, que corresponde a la frecuencia promedio mínima de visita al año, la cual fue basada de la pregunta número tres de la encuesta N°2.

Cabe mencionar que en este estudio se considera, que por lo menos cada cliente consume un platillo y una bebida cada vez que hace una visita al restaurante (siendo el platillo una variante entre platos a la carta, combos rostizados o combos asados).

Para calcular el consumo total de platillos se determinó de la siguiente manera:

$$CT = (P.M.P) * (P.A.R.S.E) * (F.T)$$

Dónde:

CT: Consumo Total.

PMP: Platillo Mínimo por Persona.

P.A.R.S.E: Personas que Asisten a Restaurantes Según Encuestas.

PARSE= (Porcentaje de asistencia a restaurantes) *(Total de encuestas)

PARSE= (0.75) *(150)

PARSE=112 personas/visitas.

FT: Frecuencia Total.

$$CT = \left(1 \frac{\text{plato}}{\text{persona}}\right) * \left(112 \frac{\text{personas}}{\text{visita}}\right) * \left(192 \frac{\text{visitas}}{\text{año}}\right)$$

$$CT = 21,504 \frac{\text{platos}}{\text{año}}$$

Luego, para conocer el consumo Per Cápita, se realizaron los siguientes cálculos.

$$\text{Consumo Per Capita Anual} = \frac{21,504 \text{Platos/Año}}{112 \text{ personas}} = 192 \text{ platos/Pers.Año}$$

Para calcular la Demanda Total en base a los Resultados obtenidos en la encuesta (consumo Per Cápita), se necesitó proyectar la Población del Municipio de Masaya utilizando como referencia datos del crecimiento poblacional del CENSO 2005²⁰ de la población económicamente activa la cual equivale a 92,598 personas y proyectado hacia el año 2016 es de 112,675 personas.

Tabla N°2 Proyecciones de la población del Municipio de Masaya.

Proyección de la población a partir de 2016	
Años	Cantidad
2016	112,675
2017	114,703
2018	116,768
2019	118,870
2020	121,009

Fuente: Censo 2005

A continuación, se presenta la proyección correspondiente de la demanda del horizonte de planeación 2016-2020.

²⁰ <http://www.inide.gob.ni/censos2005/MONOGRAFIASD/MASAYA.pdf>

Tabla N°3. Proyecciones de la demanda.

PROYECCION DE LA DEMANDA DE PLATILLOS				
Años	Cantidad personas	% DE DEMANDA	Consumo Per cápita (Platillos *Persona/Año)	Demanda Total (Platillos/año)
2016	112,675	75%	192	16,225,200
2017	114,703	75%	192	16,517,232
2018	116,768	75%	192	16,814,592
2019	118,870	75%	192	17,117,280
2020	121,009	75%	192	17,425,296

Fuente: Elaboración Propia.

Como resultado de las proyecciones de la población y el porcentaje de asistencia que es un 75% obtenido mediante la encuesta N°2 se determinó el consumo Per Cápita de la población económicamente activa del Municipio de Masaya y por consiguiente se obtuvo la demanda total para los años anteriormente mencionados en la tabla N°3.

4. Análisis de la Oferta.

En este estudio se encuentra un tipo de Oferta Competitiva o de Mercado Libre, por lo que se encuentra en una competencia monopolística porque existen servicios heterogéneos que compiten en el mercado constituyéndose sustitutos similares entre sí. Debido a que hay una homogeneidad referente al servicio ofrecido por los oferentes. Existiendo una variedad de competidores en la zona como son: Verdi 1 y 2, restaurantes Tip–Top, entre otros. Para realizar el Análisis Exhaustivo de la oferta en el presente estudio de mercado existen diversos factores que se mencionan a continuación:

- Existe gran cantidad de oferentes de servicio de comida, de los cuales se tomaron en cuenta los que se encuentran en la línea de restaurantes y ofrecen un servicio similar teniendo como resultado un total de 16 restaurantes y 10 servidores de comida rápida reconocidos.

Tabla N°4. Competidores de la Zona

Restaurantes	Comidas Rápidas
Los Sabogales	Guapollon (5)
Ivania's Win	RapiPollos (3)
El Bucanero	Deli Pollos (2)
Mesón de la Terraza	
Che-Gris	
Campestres El Paraje	
Bar y Restaurante la Ronda	
El Verdi	
Comidas Criollas	
TIP TOP	
Pizza Georeke's	
Rosticería Pollo Loco	
Restaurante El Calvario	
Rosticería Café 1900	
Rosticería Monimbo	
Restaurante y Centro de Eventos Don Pepe	

Fuente: Elaboración propia.

- La Carencia de información respecto a costos de producción, cantidad ofertada de los competidores, a excepción de ciertos locales donde se logró obtener la capacidad instalada de estos.

Mediante datos brindados por el Restaurante Verdi ubicado en el costado noroeste del mercado Ernesto Fernández, se logró conocer la oferta de Platillos que ofrecen a sus clientes durante un mes de los cuales son:

Tabla N°5. Reporte de venta Restaurante Verdi²¹.

Verdi 1	Ventas (Unids/Mes)	Ventas (Unids/Sem)	Ventas (Unids/Día)	% Ventas
Combos Asados	1640	410	59	33.19
Combos Rostizados	2485	621.25	89	50.29
Platos a la Carta	816	204	29	16.51
Total	4941	1235.25	176	100

Fuente: Elaboración propia.

Por otra parte, se recopilaron datos de un Local afiliado al restaurante Verdi dedicado solamente a la venta de comidas rápidas, donde se obtuvo las ventas realizadas en una semana, las cuales ascienden a:

Tabla N°6. Reporte de venta Comida Rápida Verdi.

	VENTAS (Unids/Mes)	VENTAS (Unids/Sem)	VENTAS (Unids/Día)
Local de comida rápida VERDI	7,562	1,890	270

Fuente: Elaboración propia.

Basándose en los datos recopilados por el restaurante Verdi descritos anteriormente, se pudo obtener una base para cuantificar la oferta que existe en el municipio de Masaya, teniendo en cuenta que se consideró que el nivel de ventas (oferta de platillos) sería la misma para los demás restaurantes de la

²¹Ver Anexo N°6. Reporte de venta de Restaurante Verdi del Mes de Abril. Pág. 190

zona, debido a que no se pudo adquirir información por parte de los demás establecimientos.

Tabla N°7. Oferta Total de la Competencia.

Tipo de Establecimiento	Nº de Establecimientos	VENTAS (Unids/Mes)	TOTAL
Restaurantes	16	4,941	79,056
Comidas Rápidas	10	7,562	75,620
		TOTAL (Oferta Total/Mes)	154,676
		TOTAL (Oferta Total/Anual)	1,856,112

Fuente: Elaboración propia.

5. Demanda Potencial Insatisfecha.

Mediante los datos obtenidos en el análisis de la demanda y la oferta, la cual tiene una tasa de crecimiento de 11.5% en el rubro de Hoteles y Restaurantes según BCN²². Se logró determinar la demanda potencial insatisfecha anual en la que se indica el número de platillos faltantes para satisfacer la demanda de la población que solicita este servicio.

El cálculo de la demanda insatisfecha se cuantifico tomando en cuenta los datos proyectados de la demanda de platillos al año (ver tabla N°3) y los datos proyectados de la oferta (Ver tabla N°7), mediante la ecuación siguiente:

$DPI = \text{Demanda Total} - \text{Oferta Total}$.

²² <http://www.laprensa.com.ni/2016/05/25/economia/2040299-restaurantes-y-hoteles-dinamicos>

Tabla N°8. Demanda Potencial Insatisfecha.

Demanda Total (Platillos/año)	Oferta Total (Platillos/año)	Demanda Potencial Insatisfecha	% Absorción (0.5%)
16,225,200	1,856,112	14,369,088	71,845
16,517,232	2,069,565	14,447,689	72,238
16,814,592	2,307,565	14,506,999	72,535
17,117,280	2,572,935	14,544,292	72,721
17,425,296	2,868,822	14,556,514	72,783

Fuente: Elaboración Propia

Por consiguiente, se procedió a tomar el porcentaje de absorción de 0.5% para la realización del estudio y a partir de este determinar la proyección de cada uno de los platillos propuestos (Platos a la Carta, Combos Rostizados y Combos Asados) en el horizonte de planeación 2016-2020 teniendo en cuenta el porcentaje de oferta de platillos (ver Tabla N°5).

Tabla N°9. Proyección de la Demanda Insatisfecha por Platillos.

Tipos de Platillos	%	Horizonte de planeación				
		2016	2017	2018	2019	2020
Platos a la Carta	33.19%	23,847	23,977	24,076	24,137	24,158
Combo Rostizados	50.29%	36,134	36,331	36,480	36,574	36,605
Combo Asado	16.51%	11,865	11,930	11,979	12,010	12,020
	Total	71,845	72,238	72,535	72,721	72,783

Fuente: Elaboración propia.

Se afirma que dicha estimación de la oferta se realizó con la información proporcionada por el Restaurante Verdi 1, Rosticería Monimbo y local de comida rápida Verdi 1. Por lo cual, se determinó que existe mercado potencial para este rubro por la demanda potencial insatisfecha cuantificada.

5.1. Análisis de demanda potencial insatisfecha para Refrescos

El cálculo de la demanda potencial insatisfecha de bebidas, se determinó mediante la información obtenida por parte del reporte de venta mensual de Restaurante Verdi, este sería la cantidad ofertada. Por tanto, al considerar la ponderación de dicha oferta para cada una de las bebidas y luego multiplicarla con la absorción estimada (ver Tabla N°8) se obtiene las siguientes proyecciones de Refrescos.

Tabla N°10. Proyecciones de Bebidas²³.

Refresco	Cantidad Ofertada mensual	Ponderación	Horizonte de planeación				
			2016	2017	2018	2019	2020
Cacao	1,346	25%	17,757	17,854	17,927	17,973	17,988
Linaza	733	13%	9,670	9,723	9,763	9,788	9,796
Jamaica	391	7%	5,158	5,186	5,208	5,221	5,225
Te	610	11%	8,047	8,091	8,125	8,145	8,152
Gaseosa	990	18%	13,060	13,132	13,186	13,220	13,231
Cerveza	1,376	25%	18,153	18,252	18,327	18,374	18,389
Total	5,446	100%	71,845	72,238	72,535	72,721	72,783

Fuente: Elaboración propia.

²³ Ver anexo N°6. Reporte de Venta de Restaurante Verdi del Mes de Abril. Pág. 190

Los datos de la anterior tabla presentan los refrescos que se ofertarán en el Restaurante VEROLI. Teniendo en cuenta que, para el cacao, linaza, te y Jamaica serán servidos en vasos de 20 onzas. Las gaseosas que se ofrecerán serán de 12 onzas y 1.75 litros con una proporción de 74% y 26% respectivamente, de igual manera la Cerveza 12 onzas y de Litro con una proporción de 62% y 38% correspondientemente.

6. Análisis de Precios.

Las compañías resuelven el aspecto de la fijación de precios al seleccionar uno de los siguientes métodos de fijación de precio: fijación de precios más altos, fijación de precios con base en la rentabilidad de objetivo, fijación de precio con base en el valor percibido, fijación de precio con base en el valor, fijación de precios con base en la tasa corriente y fijación de precio con base en la licitación de cierre²⁴.

Para la Fijación de Precios se utilizaron fuentes primarias en base a datos recopilados en la encuesta N°2. En el Estudio de Mercado aún no se han calculado los costos de producción. La fijación del precio en esta parte del estudio se basará por el valor percibido, es decir, estará en función de la estimación del consumidor sobre el servicio.

- **Fijación de precios**

El precio estará determinado por los resultados obtenidos de la encuesta N°2 que se realizaron en el Municipio de Masaya. En dicha encuesta se formuló una pregunta referente al precio por el cual estarían dispuestos a cancelar por el platillo de su gusto (Ver pregunta N°10)²⁵.

Para tener una visión más clara del platillo que prefieren, se presentan los datos recopilados en la siguiente tabla:

²⁴ Dirección de Mercadotecnia. Phillips Kotler. 8va Ed.

²⁵ Ver Anexo N°2. Encuesta N°2: Pregunta N°10. Pág. 190

Tabla N°11. Estimación de Precios por platos.

Tipo de Platillo	Precios	Encuestados	%
Servicio a la carta	C\$80-C\$130	69	53%
	C\$131-C\$200	60	47%
Total		129	100%
Combo rostizado personal	C\$65-C\$90	35	48%
	C\$91-C\$130	38	52%
Total		73	100%
Combo rostizado familiar	C\$210-C\$350	52	50%
	C\$351-C\$600	41	39%
	C\$601-C\$800	12	11%
Total		105	100%
Combo Asado Personal	C\$75-C\$100	37	48%
	C\$101-C\$130	40	52%
Total		77	100%
Combo Asado Familiar	C\$200-C\$270	49	48%
	C\$271-C\$350	54	52%
Total		103	100%

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla anterior se presentan los diferentes precios de los platillos a ofertar, de los cuales se pudo obtener un estimado de cuanto estarán dispuestos a pagar los futuros clientes por los platillos, siendo así la mayor cantidad de encuestados tiene alta preferencia por los platos a la carta con un estimado a cancelar de C\$80 a C\$130, le sigue los Combos Rostizados Familiares en el rango de C\$210 a C\$350 y por último los Combos Asados Familiares en el rango de C\$271 a C\$350. Sin embargo, no se están obviando los combos personales, debido a que los encuestados manifiestan aceptación por los combos rostizados personales que están en el rango de C\$91 a C\$130 y los de Asado Personal de C\$101 a C\$130, teniendo en cuenta que cada uno de los rangos anteriormente descritos son los que tienen el mayor porcentaje.

Otra razón por la cual se puede asignar este precio en los platillos es comunicar entre los consumidores de este servicio, que los platillos ofertados poseen igual calidad que los competidores. Los vendedores deben considerar los precios además de sus aspectos económicos. Muchos consumidores utilizan el precio como indicador de calidad²⁶.

7. Canal de Distribución.

La comercialización es la actividad que permite al oferente hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar, para brindar al cliente la atención que espera por la compra.

El canal de distribución es la trayectoria del bien trasladado del productor al consumidor final. Desde el punto de vista de una empresa la distribución es una de los principales aspectos a considerar, debido a que es una variable indispensable a la hora de la venta de los productos o servicio a ofrecer al cliente. Además, influye en los otros componentes de mercadeo tales como la política de precios o el posicionamiento del producto o servicio con respecto a la competencia.

En el caso de la constitución del Restaurante Veroli este no necesita intermediario, por ello su canal de distribución es directo porque el restaurante venderá directamente al consumidor final.

Es por esta razón que se define el canal de comercialización de la siguiente manera:



²⁶ Dirección de Mercadotecnia. Phillips Kotler. 8va Ed. Pag:506

8. Logotipo del Restaurante.

El nombre del restaurante al que se hace referencia en este estudio es “**Veroli**”, ya que este hace honor a la comunidad que posee el mismo nombre que se encuentra en la provincia de Frosinone en la región de Lacio, Italia. El logotipo representará un atractivo visual para los consumidores, ya que su simbología personifica la idea de lo que se pretenderá comercializar con un toque de elegancia reflejada en el gorro y corbatín del personaje utilizado, por lo tanto, con esta marca, se podrá distinguir o/y diferenciar de otros competidores similares.

Como se muestra a continuación se añadirá una frase publicitaria en el logotipo del restaurante, el cual será: “**La mejor elección para tú paladar**”.



“La mejor elección para tú paladar”

9. Publicidad y Promoción.

A través de la publicidad toda empresa ambiciona incrementar el consumo de un producto o servicio ya sea con técnicas de propaganda o por medios de comunicación. En la encuesta N°1²⁷ realizada a los habitantes del municipio de Masaya, se hizo referencia sobre los medios que les gustaría que se dé a conocer las promociones del restaurante, seleccionando como medios preferidos: la televisión, Redes Sociales, vallas publicitarias y radio.

Por los medios antes mencionados se informará sobre las promociones que este brindará a sus clientes, se detallará la calidad del servicio y se promoverá el consumo de Platos exquisitos elaborados en el restaurante.

Estos medios publicitarios son viables para la empresa, pero el más factible son las redes sociales como Facebook, Instagram y Twitter ya que estas son gratuitas, siendo Facebook la más utilizada por los nicaragüenses, en el cual se pueden elaborar volantes acerca de los combos y platos que se ofertarán, las vallas se colocarán en las avenidas, calles y parques principales del municipio. En forma general estos medios no representan elevados costos al momento de hacer efectiva dicha publicidad.

²⁷ Ver Anexo I. Encuesta N°1. Pregunta N°12. Pág. 190

CONCLUSIONES

En el Estudio de Mercado se determinó la demanda que absorberá el restaurante Veroli mediante el procesamiento de datos que se obtuvieron por fuentes primarias y secundarias.

A través de la encuesta se logró conocer que un 75% de personas que visitan restaurantes y lo hacen en compañía de su familia o amigos. En definitiva, este servicio es demandado por el mercado objetivo que pertenecen al casco urbano de la población económicamente activa entre 15 a 60 años del municipio de Masaya, es por esta razón que se puede incursionar para cubrir el 0.5% de la demanda que se ha estimado en el estudio.

Se realizó un análisis de la oferta para conocer las cantidades de los platillos que se comercializan, con dicho análisis determino la demanda es mayor que la oferta, debido a que existen pocos oferentes y gran cantidad de demandantes.

La demanda insatisfecha cuantificada de platillos por persona es alta. Por ende, se considera posible la instalación de un restaurante que absorba parte de la misma, ya que permitirá a la población objetivo optar por una nueva alternativa de consumo.

Se estableció el precio de compra del plato a la carta, combos de asados y Rostizados personales y familiares, por medio del criterio del consumidor, dado que en el Estudio de Mercado aún no se han fijados los costos. Con el análisis de la encuesta el precio que predomina para un plato a la Carta oscila entre C\$ 80 y C\$ 130, combo rostizado personal entre C\$91 a C\$130 y combo familiar entre C\$210 a C\$350, combo asado personal entre C\$101 a C\$130 y combo familiar entre C\$271 a C\$350.

El canal de distribución que se empleará es directo Restaurante – Cliente debido a que este servicio es un híbrido, porque es un producto con una atención brindada y no hay intermediarios.

Por último, se definieron los medios de comunicación que se emplearán para dar a conocer este servicio como es la televisión. Además, existe otra alternativa, las redes sociales que son viables para el restaurante y actúan directamente en el aumento de los niveles de venta que se lleguen a tener sobre el mismo.

ESTUDIO TÉCNICO



OBJETIVOS

Objetivo General:

Realizar un estudio técnico que proporcione los requisitos necesarios para la instalación de un Restaurante.

Objetivos Específicos:

- Determinar la capacidad y localización que tendrá el restaurante.
- Describir la ingeniería de proyecto conteniendo los materiales, la maquinaria y el proceso productivo para la realización de platillos y bebidas en el restaurante.
- Determinar la distribución de planta.
- Delimitar el personal necesario con que debe contar el restaurante.
- Definir los aspectos legales y medio ambientales del restaurante.

En este capítulo se presentará la localización del restaurante. Seguidamente se estimará el tamaño de la empresa y se detallará el proceso productivo y los principales productos a ofrecer. Luego se realizará el planeamiento de la producción y del personal de cocina, así como de atención.

1. Localización.

La localización tendrá como propósito encontrar la ubicación óptima para el proyecto, la cual espera satisfacer las exigencias y/o requerimientos de los clientes y empleados.

1.1. Macro Localización.

Para el desarrollo del estudio de macro localización se ha decidido utilizar el método de Brown y Gibson²⁸, debido a que este combina Factores cuantitativos, tales como el costo del terreno entre otros, con factores subjetivos a los que se les asignan valores ponderados de peso relativo, como la cercanía a competidores. Se analizará principalmente tres departamentos elegidos por su nivel turístico, que también contienen mayor población de nivel socioeconómico tales como:

- Masaya
- Granada
- Carazo

El único factor objetivo a considerar será el costo del terreno, debido a la posibilidad de poder cuantificarlo.

Tabla N°12.Factores Objetivos.

Factores Objetivos	Definición
Costo Terreno	Costo del Terreno en el departamento en mención

Fuente: Elaboración propia

²⁸ Preparación y Evaluación de Proyectos, Nassir Sapag Chain, 2da. Ed. Pág. 150

Los factores subjetivos a considerar, determinados por un análisis del mercado, son los siguientes.

Tabla N°13.Factores Subjetivos.

Factores Subjetivos	Definición
Ubicación de los demandantes	Distancia Entre el restaurante y los clientes potenciales
Disponibilidad de Terrenos	Presencia de terrenos en venta en los posibles departamentos
Presencia de Competidores	Reducción de ganancias debido a proximidad de competidores
	Riesgos de pérdida de clientes debido a cercanía competidores

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se desarrollará el método seleccionado, considerando los siguientes puntos:

- El costo del terreno en el tiempo cero.
- El costo del terreno que se ha considerado para cada departamento, es el promedio del costo de los terrenos disponibles.

Tabla N°14.Costo del Terreno por Departamento²⁹

Departamento	Costos terrenos en US\$(C1)	Reciproco(1/C1)	metros m²
Masaya	3900	0.00026	546
Granada	5650	0.00018	432
Carazo	4850	0.00021	380
		0.00064	

Fuente: Elaboración propia.

De esta forma, los factores objetivos que se ha considerado para la evaluación, presentan los siguientes valores:

²⁹ <http://www.encuentra24.com/nicaragua-es/bienes-raices-venta-de-propiedades-lotes-y-terrenos#regionslug=masaya,carazo&page=1>

Tabla N°15.Valores de Factores Objetivos.

Factor objetivo	Valor
FO1	0.400900
FO2	0.276727
FO3	0.322373

Fuente: Elaboración propia.

Para la determinación del valor relativo de los factores subjetivos se considerará lo siguiente:

- La ubicación de los demandantes es igual de importante que la disponibilidad del terreno en el departamento.
- La disponibilidad del terreno es más importante que las ventajas que se puedan obtener de la presencia de competidores.

Tabla N°16.Comparaciones Pareadas de Factores objetivos.

Factor	comparaciones pareadas			Suma de preferencias	índice Wj
	Ubicación	Disponibilidad	Competencia		
Ubicación		1	0	1	0.33
Disponibilidad	1		1	2	0.67
Competencia	0	0		0	-
Total	1	1	1	3	

Fuente: Elaboración propia.

Para la ubicación de los demandantes, según el resultado del análisis de mercado, encabeza la lista de preferencia Masaya, le sigue Granada y finalmente Carazo.

Tabla N°17.Comparaciones Pareadas del Factor Ubicación

Factor	ubicación				
Localización	Masaya	Granada	Carazo	suma de preferencias	Ri 1
Masaya		1	1	2	0.50
Granada	0		1	1	0.25
Carazo	1	0		1	0.25
Total	1	1	2	4	1

Fuente: Elaboración propia.

Luego de una búsqueda de terrenos disponibles, se encontró que Carazo tiene mayor disponibilidad, y le sigue Granada y Masaya con igual recurso.

Tabla N°18.Comparaciones Pareadas del Factor Disponibilidad.

Factor		Disponibilidad			
Localización	Masaya	Granada	Carazo	suma de preferencias	Ri 2
Masaya		1	0	1	0.25
Granada	1		0	1	0.25
Carazo	1	1		2	0.50
Total	2	2	0	4	1

Fuente: Elaboración Propia.

Los competidores se encuentran concentrados en los siguientes departamentos ordenados de mayor a menor concentración: Granada, Carazo, Masaya.

Tabla N°19.Comparaciones Pareadas del Factor Competencia.

Factor		Competencia			
Localización	Masaya	Granada	Carazo	suma de preferencias	Ri 3
Masaya		1	0	1	0.20
Granada	1		1	2	0.40
Carazo	1	1		2	0.40
Total	2	2	1	5	1

Fuente: Elaboración Propia.

De acuerdo a las comparaciones pareadas, se obtiene el siguiente puntaje relativo:

Tabla N°20.Puntaje Relativo de las Alternativas de Localización.

Factor	Puntaje Relativo			Índice Wj
	Masaya	Granada	Carazo	
Ubicación	0.50	0.25	0.25	0.33
Disponibilidad	0.25	0.25	0.5	0.67
Competencia	0.2	0.4	0.4	0

Fuente: Elaboración propia.

Con lo expuesto anteriormente, los valores de los factores subjetivos que se obtienen son los siguientes:

Tabla N°21.Valores de los Factores Subjetivos.

Factores Subjetivos	Valores
FS1	0.33
FS2	0.25
FS3	0.41

Fuente: Elaboración propia.

Considerando que la principal fortaleza del Restaurante será el nivel de servicio de los factores subjetivos que resultan más importantes para el proyecto. Se obtiene:

Tabla N°22.Medida de preferencia de Localización.

Medida de Preferencia de Localización	Valores
MPL1	0.38
MPL2	0.27
MPL3	0.34

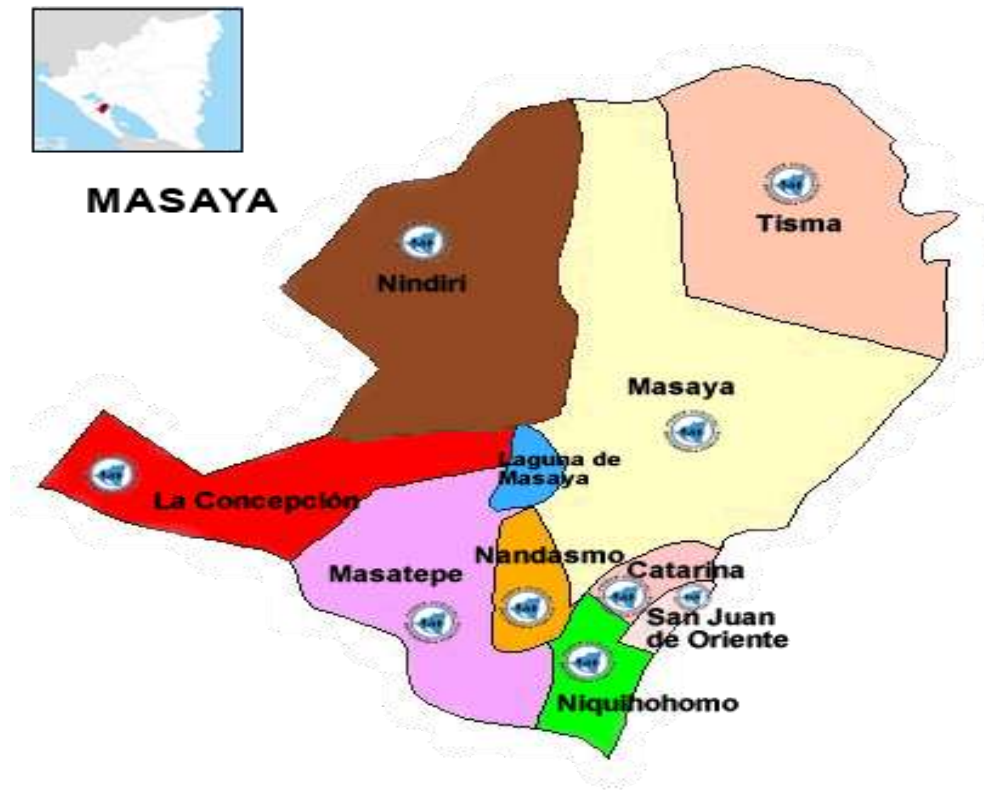
Fuente: Elaboración propia.

De la Tabla N°22 se puede concluir que, la mejor alternativa sería desarrollar el proyecto “Restaurante Veroli” en el departamento de Masaya, seguida muy cerca por Carazo.

Es importante mencionar que la ubicación del restaurante Veroli no implica necesariamente la compra de un local, ya que posteriormente en el estudio financiero se evaluará la factibilidad de la inversión. En caso se arriende un local comercial, la localización no afectará, ya que los supuestos son los mismos. La

mayor diferencia se encontraría en el costo de alquiler por m², sin embargo, guardan la misma proporción que el costo por m² de terreno en venta.

Mapa N°1. Departamento de Masaya y sus municipios inmediatos.



1.2. Micro localización.

Con el propósito de seleccionar el municipio para instalar el restaurante Veroli, se empleó el método cualitativo por puntos donde se analizaron los factores que influyen al elegir la ubicación óptima en las que se contemplaron los municipios de: Masaya, Catarina y Nindirí.

Tabla N°23. Matriz de Decisión de Localización del Restaurante.

Municipios		Masaya		Catarina		Nindirí	
Factores	Peso Asignado	Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada
Accesibilidad a materia prima	0.2	8	1.6	6	1.2	7	1.4
Cercanía al mercado Objetivo	0.3	9	2.7	4	1.2	6	1.8
Presencia de empresas competidoras	0.15	7	1.05	5	0.75	6	0.9
Servicios básicos	0.1	8	0.8	4	0.4	8	0.8
Seguridad de área	0.15	7	1.05	4	0.6	7	1.05
Vías de comunicación	0.1	8	0.8	6	0.6	8	0.8
Total	1		8		4.75		6.75

Fuente: Elaboración propia.

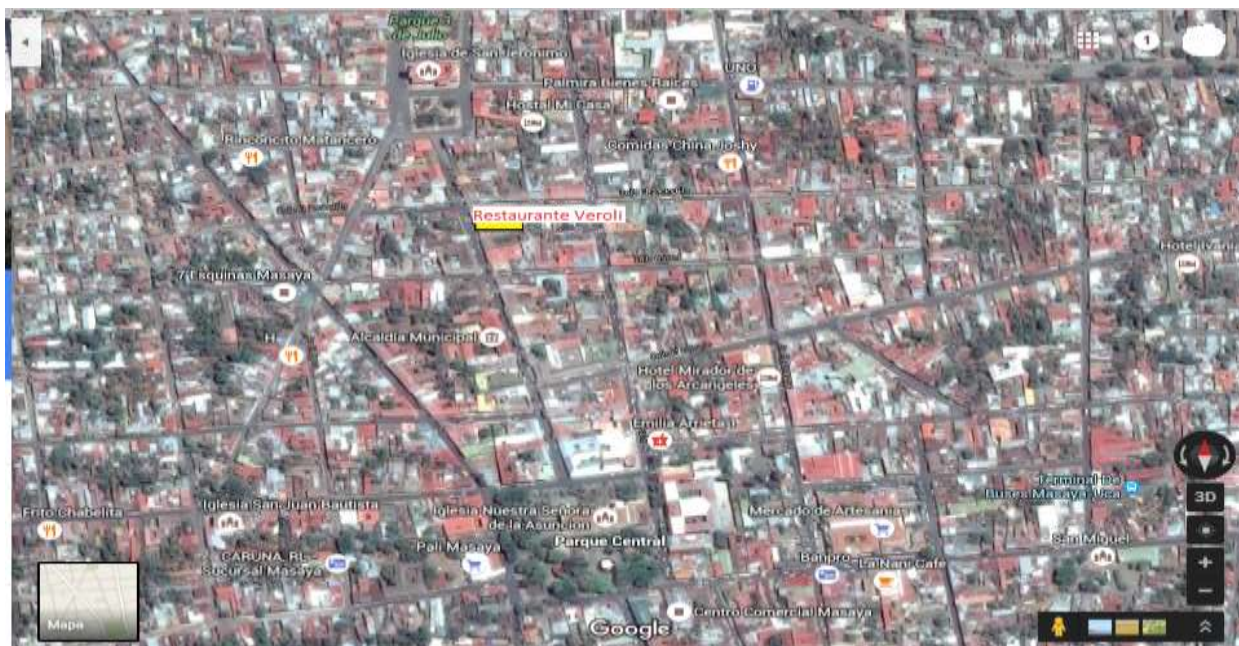
El municipio que obtuvo la mayor calificación fue Masaya con 8 puntos, Nindirí con 6.75 puntos y Catarina con 4.75 puntos. Por lo tanto, el indicado para instalar el Restaurante Veroli es Masaya, mismo que es considerado una de las zonas más céntricas y agradables del departamento de Masaya. A continuación, se presenta información referente al municipio de Masaya:

- ### Mapa N°2. Ubicación del Restaurante Veroli.



Fuente: Google Mapas.

Mapa N°3. Ubicación del Restaurante Veroli.



Fuente: Google Earth.

Alcaldía de Masaya 1 C. ½ al norte.

Por lo antes expuesto, se concluye que el lugar factible para la instalación del restaurante por las facilidades que se otorgan, además la ubicación del local es una ventaja para la venta de los productos.

2. Ingeniería de Proyecto.

2.1. Determinación del Tamaño Óptimo del Restaurante.

La demanda de servicio es de 72,783³⁰ platos al año que corresponden a la demanda potencial insatisfecha, de los cuales se tendrán que realizar 217 platos al día correspondientes a la proyección del quinto año del horizonte de planeación. Sin embargo, se dejará en 222 con una holgura de 5 platillos adicionales. Basándose en los cálculos realizados en el análisis de la oferta se determinaron los porcentajes de tipos de platillos que más se consumen. Por ende, al distribuir dichos porcentajes con la demanda diaria estipulada se obtuvo:

³⁰ Ver Tabla N°8. Demanda Potencial Insatisfecha, Estudio de Mercado. Pág. 35

Tabla N°24. Proyecciones de demanda diaria de platillos.

Año		2016	2017	2018	2019	2020	Con holgura
Demanda diaria (plato/día)		214	215	216	216	217	222
Tipo de plato	Ponderación	Demanda	Demanda	Demanda	Demanda	Demanda	Demanda
Asado	33.19%	71	71	72	72	72	74
Rostizado	50.29%	108	108	109	109	109	112
Carta	16.51%	35	36	36	36	36	37

Fuente: Elaboración propia.

Tomando en cuenta los datos de los platillos a realizar por día, se procedió a distribuir cada uno de ellos en su respectivo tipo de platillo. Por ende, se consideró los siguientes aspectos:

Los platos a la carta tienen una cantidad de 37 unidades a producir, de los cuales el 60% serán carnes de res y el resto filetes pollo. Por tanto, al subdividir estos en sus respectivos platos se obtienen:

Tabla N°25. Proporción de platos a la Carta a realizar.

Para platos a la carta			
Tipo de platillo	37	Distribución x platillos	Cantidad a realizar
Carnes	60%	22	
Bistecs entomatado		10%	2
Bistecs Encebollado		10%	2
Carne Jalapeña		18%	4
Carne Churrasco		22%	5
Carne a la plancha		40%	9
Filete de pollo	40%	15	
Filete encebollado		55%	8
Filete con queso Amarillo		45%	7

Fuente: Elaboración propia.

Las siguientes tablas muestran la cantidad de guarniciones³¹ que complementan los platos a la carta. No obstante, a partir de ellas se puede determinar la cantidad de legumbres que se consideran utilizar al día.

Tabla N°26. Guarniciones de platillos a la Carta.

Guarniciones	A la carta	Cantidad necesaria para 37 platos
Arroz (3 onz)	1	37
Papa (3.5onz)	1	28
Ensalada de legumbres	1	37

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla N°27. Requerimientos de legumbre para hacer las ensaladas.

Producto	Rendimiento x producto	Legumbres requeridas x ensalada	Cantidad necesaria para 37 platos	Cantidad de producto (unds/día)
Lechuga (und)	10	1	37	3.7
Tomate (und)	6	2	74	12
Remolacha (und)	22	2	74	3.4
Pepino (und)	22	2	74	3.4
Aderezo(1lbs)	32	1	37	1.2

Fuente: Elaboración Propia.

Mediante pruebas realizadas en cocina se determinaron las cantidades necesarias de legumbres y aderezo requeridos para obtener un plato de ensalada. Para esto se necesita de una porción de lechuga en corte Chiffonade³², dos rodajas de remolacha, dos trozos de tomate cortados en Juliana³³, dos rodajas gruesas de pepino y por último añadir media onza de Aderezo.

³¹ Ver Glosario pág.152

³² Ver Glosario pág. 152

³³ Ver Glosario pág. 152

En los platillos de rostizado, de igual forma que los de Carta. Se procedió a distribuir en sus correspondientes combos, con los porcentajes de venta obtenidos por el Reporte de venta Restaurante Verdi. De los cuales se obtuvieron:

Tabla N°28. Proporción de Rostizados a realizar.

Para los Rostizados			
Combos	112	Cantidad de combos	Cantidad de piezas
Familiares			
8 Piezas de pollo	40%	45	358
12 Piezas de pollo	20%	22	269
Personal o pareja			
2 Piezas de pollo	25%	28	56
4 Piezas de pollo	15%	17	67
	Total, piezas por día		750

Fuente: Elaboración propia

Por tanto, al tener la cantidad de piezas y combos a realizar por día se puede determinar la cantidad de baldes a pedir y las guarniciones que acompañaran, estos serían aproximadamente 10 baldes³⁴ diarios. Debido a que, la cantidad que contiene cada uno equivale a 80 piezas. A continuación, se muestran la siguiente tabla:

³⁴ Ver Glosario Pág. 152

Tabla N°29. Guarniciones de Rostizados.

Guarniciones	Cantidad de Guarniciones por Combo									
	12 Piezas de pollo	Cantidad necesaria para 22 combos	8 Piezas de pollo	Cantidad necesaria para 45 combos	4 Piezas de pollo	Cantidad necesaria para 17 combos	Total de Guarni- ciones	porción personal (onz)	2 Piezas de pollo	Cantidad necesaria para 28 combos
Arroz (3 onz)	4	88	2	90	2	34	212	3	0	0
Papa (7 onz)	2	44	1	45	1	17	106	3.5	1	28
Frijol (3.5 onz)	2	44	2	90	1	17	151	1	1	28
Ensalada (1taza)	4	88	2	90	2	34	212	1	1	28
Panes (unidades)	6	132	4	180	2	34	346	1	1	28
Pichel de Te (1.2 lts)	1	22	0	0	0	0	22	0	0	0

Fuente: Elaboración propia.

Cabe destacar que la ensalada que se brindará en los combos de rostizados no es la misma que en los platos a la Carta, esta será de Repollo con mayonesa y ya vendrán preparadas en tacitas de 3 onzas por parte del proveedor.

En los combos Asados se hizo una repartición de combos a servir en dos divisiones, uno para familiar (pollo entero) y dos para personales (medios y cuartos). Los cuales se presentan en la siguiente tabla:

Tabla N°30. Tabla de proporción de platillos Asados a realizar.

Para los Asados			
Combos	74	Cantidad de combos	Cantidad de pollo
Familiares			
Pollo Enteros	53.76%	40	40
Personales			
1/2 Pollo	26%	20	10
1/4 Pollo	20.76%	14	4
	Total de pollos por día		53

Fuente: Elaboración propia.

Tomando en cuenta los datos de la tabla anterior, se pueden definir la cantidad de baldes de pollo entero a pedir, aproximadamente seis. Puesto que cada balde equivale a 10 pollos enteros. Por otra parte, en la siguiente tabla muestra la cantidad de tortillas y chile a requerir por día.

Tabla N°31. Tabla de guarniciones de platillos Asados.

Guarniciones	pollo entero	Cantidad necesaria para 40 asados	1/2 pollo	Cantidad necesaria para 20 medios	1/4 pollo	Cantidad necesaria para 14 cuartos	Total
Tortillas (3onz)	4	160	2	40	1	14	214
Chile (8onz)	1	40	1	20	0	0	60
Chile (4onz)	0	0	0	0	1	14	14

Fuente: Elaboración Propia.

La tabla siguiente conglomerará los datos recabados de la cantidad de guarniciones a ocupar por día tanto arroz, papa, frijol, panes y demás. Se tomará en cuenta que las tablas de guarniciones N°26, N°29 y N°31 brindan la respectiva información, separando lo que llevarán los combos personales y familiares, porque la cantidad de la porción a entregar difiere, los platos a la Carta se tomaron como personales y resulta la tabla siguiente:

Tabla N°32. Total de guarniciones de todos los platillos por día en onzas y litros.

Tipo de Guarnición	Cantidad en combos Familiares	Porción por combo	Cantidad en platos Personales	Porción por combo	Total
Arroz(onza)	212	3	37	3	747
Papa(onza)	106	7	56	3.5	938
Frijol (onza)	151	3.5	28	1	557
Ensalada (taza)	212	1	28	1	240
Panes (unidades)	346	1	28	1	374
Pichel de Te (lts)	22	1.2	0	1.2	26
Tortilla (onza)	214	3	0	3	642
Chile (onza)	60	8	14	4	536

Fuente: Elaboración propia.

Lo antes expuesto brinda la información requerida para la producción diaria de las guarniciones correspondientes. También los baldes de chile de cebollitas picantes a utilizar, el cual sería uno porque cada unidad tiene un peso neto de 654 a 660 onzas y se considera que habrá un uso de 536 onzas. Por consiguiente, se presentarán las tablas de producción de:

- Arroz
- Papa
- Frijol
- Masa

Tabla N°33. Producción de Arroz.

Arroz	
Porcentaje de crecimiento por libra	80%
Cantidad a producir	747 onzas
Libras de arroz cocido	46.7
Cantidad de arroz crudo (lbs)	26

Fuente: Elaboración propia.

Mediante pruebas realizadas en cocina, se determinó el rendimiento del arroz, a continuación, se muestra el siguiente cálculo:

$$\begin{array}{rcl}
 1 \text{ Lb (arroz crudo)} & \text{-----} & 1.8 \text{ Lbs (arroz cocinado)} \\
 X & \text{-----} & 46.7 \text{ Lbs (arroz cocinado)}
 \end{array}$$

$X=26$ Lbs de arroz crudo.

Por lo tanto, para cubrir la demanda diaria de arroz para los platillos que se ofertaran en el restaurante, se necesitaran de 26 Lbs de arroz crudo. Para preparar esta cantidad de arroz se requerirá de 6 onzas de apio, 4 onzas de zanahoria, 6 copas de aceite (1 cup=8 onz) ,14 onzas de sal y 18 Lts de agua.

Tabla N°34. Producción de papa.

Papa	
Porcentaje de merma por libra	25%
Cantidad a producir en onzas	938
Libras de papa	58.62
Cantidad de papa bolsas	17

Fuente: Elaboración propia.

Mediante pruebas realizadas en cocina, se determinó que cada Libra de papa pierde un 25% cuando se fríe, obteniéndose el cálculo de la manera siguiente:

1 Lb de papa (cruda) ----- 0.75 Lb de papa frita

X ----- 58.62 Lb de papa frita

X=81.76 Lbs de papa cruda.

X= 81.76 Lbs*(1 bolsa/4.5 Lbs) = 17 Bolsas de papa cruda.

La cantidad de papa en bolsas es de 17 equivalente a 3 cajas de papa (cada caja contiene seis bolsas de 4.5 libras congeladas). Por tanto, la producción requerida de 938 onzas se convierte a libras, lo cual sería 58.62. Sin embargo, para estimarla cantidad de bolsas se hace una regla de tres restándole el 25% del total del peso de la bolsa (que es la merma que surge por cambio de temperatura al freírse) y luego dividirlo entre las 4.5 libras para obtener la cantidad de bolsas diarias a utilizar.

Tabla N°35. Producción de Frijol.

Frijol molido	
Porcentaje de crecimiento por libra	246%
Cantidad a producir(Onza)	557
Libras de frijol preparado, a consumir	34.78
Cantidad de frijol molido lbs	25
Cantidad de frijol cosido lbs	22.4
Cantidad frijol crudo lbs	9.1

Fuente: Elaboración propia.

Rendimiento del frijol esta seccionado en tres partes, esto se hizo mediante pruebas realizadas en cocina y se demuestran a continuación lo que se necesita para producir 34.78 libras de frijoles preparados:

- Crudo ha cocido.

En este paso se tiene estipulado que el frijol entra en crudo y sale ya cocido, sin entrar en proceso de molienda. Agregándole 1 lb de Ajo y 1 lb de Sal por cada 30 libras de frijol crudo.

1 Lb de frijol crudo ----- 2.46 Lbs frijol cocido

X ----- 22.4 Lbs frijol cocido

X=9.1 libras frijol crudo

- Cocido ha molido.

Esta etapa se procede a moler el frijol cocido y se obtiene el frijol molido sin preparar. Teniendo en cuenta que para la porción de treinta libras más su aumento se añaden 1 Lb de ajo, 1 Lb de chiltoma, 6 Lbs de cebolla.

1 Lb frijol cocido ----- 1.11 Lb frijol molido

X ----- 25 Lb frijol molido

X= 22.4 Libras de frijol cocido

- Molido ha preparado.

La última etapa para obtener frijoles preparados o ya listos para servir, se considera que su preparación tiene los siguientes aditivos por cada 5 Libras de frijol molido: 3 onz de sal, 4 onz de salsa inglesa, 2 onz de mostaza, ½ onz de chile jalapeño, 1 Lb salsa de tomate, 1 cup de aceite, 1 cabeza de ajo, ½ litro de agua. Y se determina la cantidad de frijol molido a ocupar.

1 Lb de frijol molido ----- 1.4 Lbs de frijol preparado.

X ----- 34.78 Lbs de frijol preparado.

X=25 Lbs de frijol molido

Otra manera de calcular la cantidad a consumir de frijol preparado que es 34.78 libras hasta determinar el crudo es: Las 34.78 libras se dividen entre el 140% (crecimiento de molido a preparado) para obtener 25 libras de frijol molido sin preparar. Por otra parte, el dato anterior se divide entre el 111% (crecimiento de

cosido a molido) y da 22.4 libras de frijol cocido sin moler. A partir de ello teniendo en cuenta el crecimiento del frijol crudo (es 146%) este se procede a dividir entre el 246% así obteniendo las 9.1 libras de frijol crudo por día.

Tabla N°36. Producción de Masa.

Tortillas	
Porcentaje de crecimiento por libra	130%
Cantidad a producir (onza)	642
Libras de masa a consumir	40.12
Cantidad de MASECA	17

Fuente: Elaboración propia.

Según las pruebas realizadas en área de cocina se pudo determinar el rendimiento de la MASECA para la masa de las tortillas.

1 Lb de MASECA ----- 2.3 Lbs de Masa

X ----- 40.12 Lbs de Masa

X= 17 Lbs de MASECA.

La masa de las tortillas se hará a base de MASECA, porque resulta más fácil de controlar y mejor calidad. Teniendo las libras de masa a consumir que son 40.12, se puede determinar la cantidad de MASECA a requerir dividiendo lo que se consumirá entre 230% y así obtener las 17 libras de masa en polvo, para lo cual se cubrirá la demanda del día que asciende a 214 unidades de tortillas de 3 onz.

La determinación de bebidas tomando como año base el 2020, igual que los platillos se considerada según datos del estudio de mercado teniendo así la siguiente tabla:

Tabla N°37. Ponderación de Refrescos.

Refresco	Ponderación,	2020		
		Año	Mes	Semana
Cacao(vaso)	25%	17,988	1,499	375
Linaza(vaso)	13%	9,796	816	204
Jamaica (vaso)	7%	5,225	435	109
Te	11%	8,153	679	170
Gaseosa	18%	74% 12onzas	9,791	816
		26% 1.75 lts	3,440	287
Cerveza	25%	62% 12onzas	11,401	950
		38% litro	6,988	582
Total	100%	72,783 ³⁵	6,065	1,516

Fuente: Reporte de ventas restaurante Verdi.

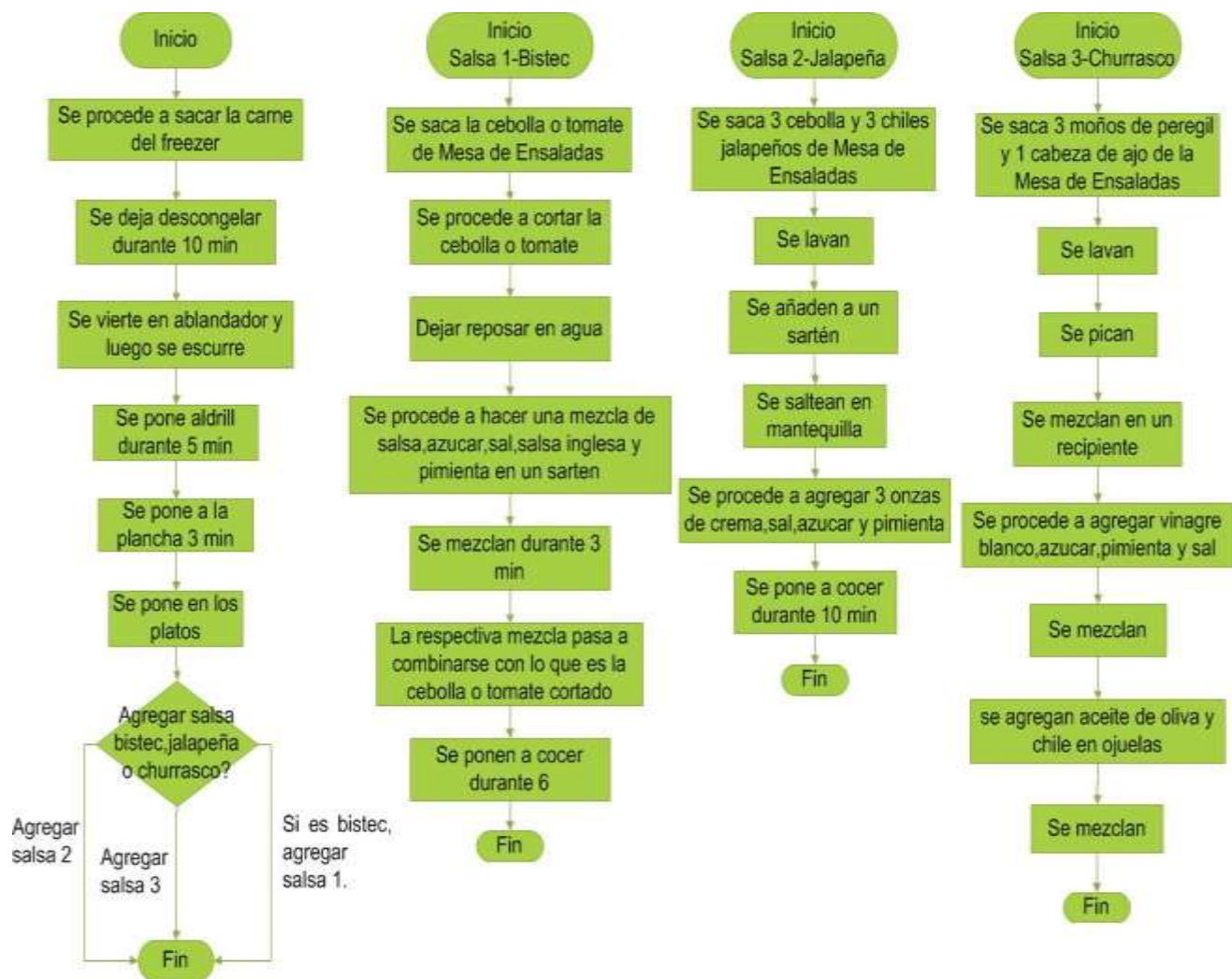
Se considerará que para los refrescos de cacao, linaza y Jamaica se comprarán por bolsas de 10 litros, de los cuales se pueden obtener 25 vasos de 20 onzas, por lo tanto, se harán pedidos al proveedor de 15 bolsas de Cacao,8 bolsas de Linaza,5 bolsas de Jamaica en la semana. Por otra parte, teniendo en cuenta la relación vasos /litros se necesitarán 70 litros de Té que serán vendidos con los demás platillos y añadiendo lo que se consumirá en los combos familiares que son 182 litros (esto sale de los 26 litros diarios calculados en la **Tabla N°32** multiplicado por los 7 días de la semana) serán 252 litros de Té semanales, equivalentes a 9 bolsas de Té.

En lo correspondiente con las Sodas y Cervezas que ofertará el restaurante, se harán pedidos Semanales a Pepsi de 9 cajillas de Gaseosas (12 Onzas) y 12 Six Packs de Gaseosas (1.75 Lts), de igual manera, se realizarán pedidos a la compañía Cervecera de Nicaragua (CCN) de 10 Cajillas de Cerveza (12 Onzas) y 12 Cajillas de Cerveza (1 Lt).

³⁵ Ver Tabla N°10. Proyecciones de Bebidas Pág. 36.

2.2. Diagramas de flujo de preparación de platillos.

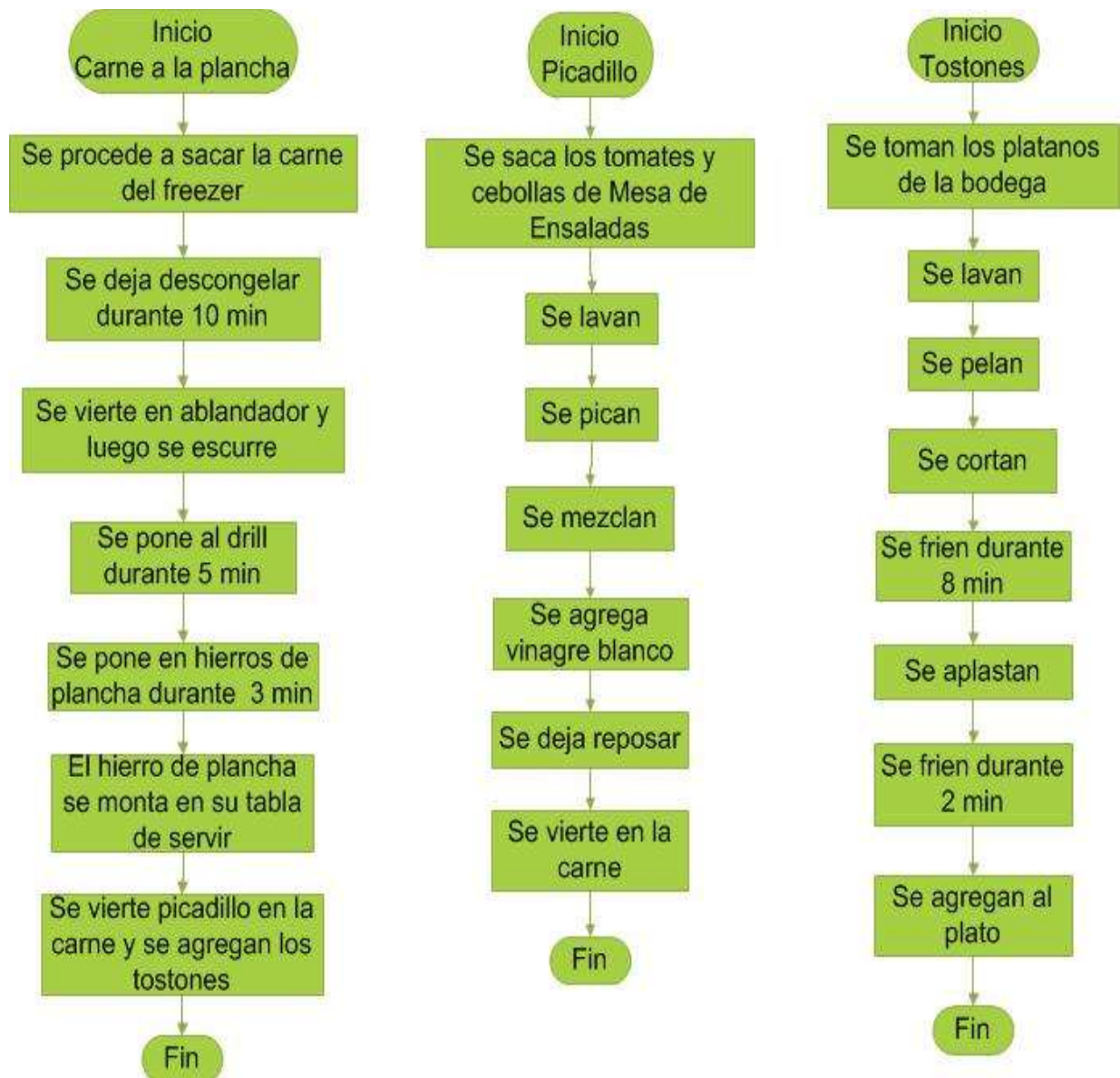
Diagrama N°1. Flujo de proceso de elaboración de carnes en salsa.



Los diagramas de flujo de proceso descritos anteriormente, hacen referencia a los platos a la carta, específicamente la preparación de carnes definiéndose el proceso para la elaboración, también los tipos de salsa que hacen la diferencia entre un platillo y otro, obteniéndose así: Bistec encebollado o entomatado³⁶, carne en salsa jalapeña, y Churrasco. Por otra parte, se agregarán las guarniciones que serán papa, arroz, ensalada de legumbres.

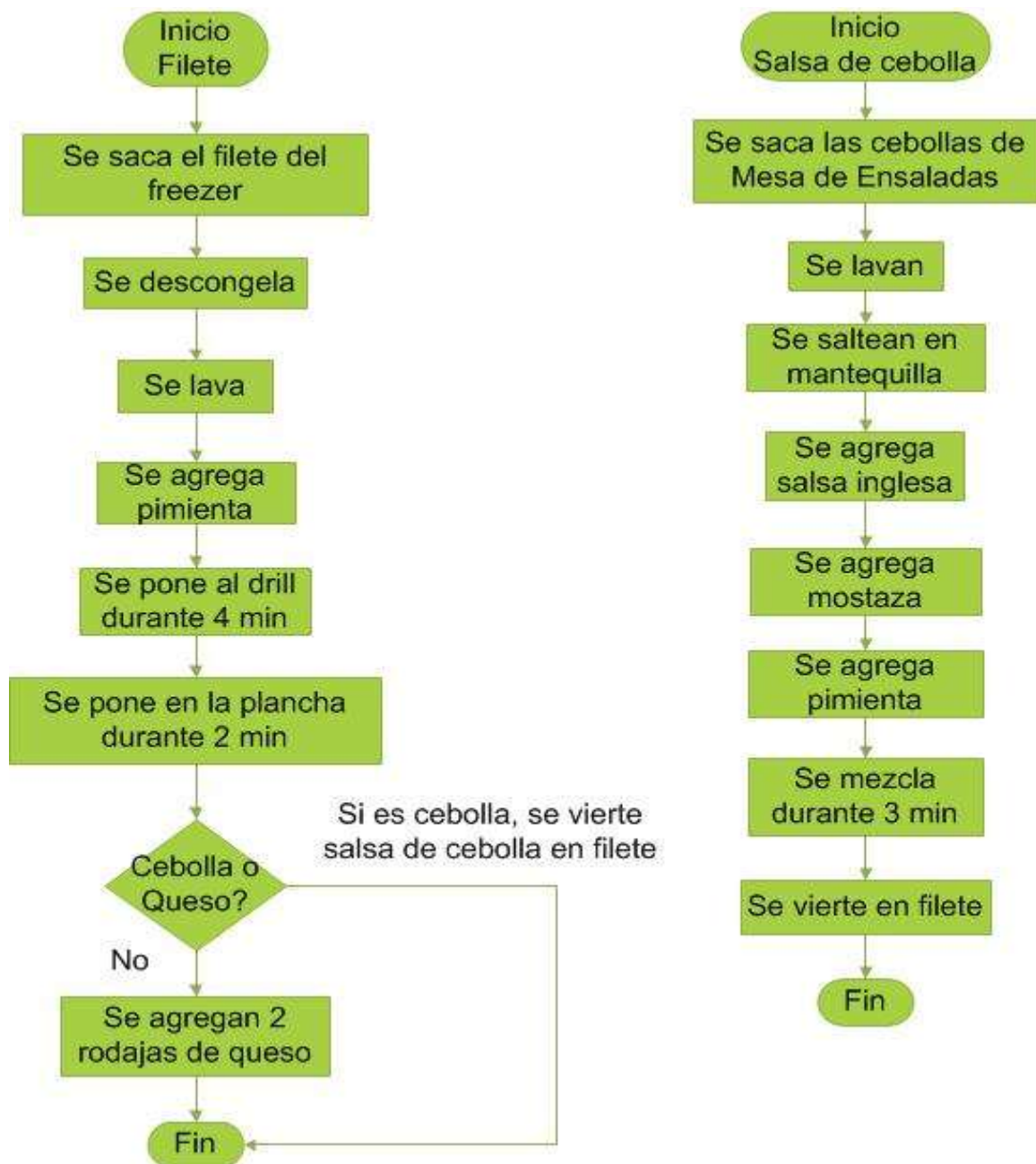
³⁶ Ver Glosario, pág. 152

Diagrama N°2. Flujo de proceso de elaboración de carnes a la plancha.



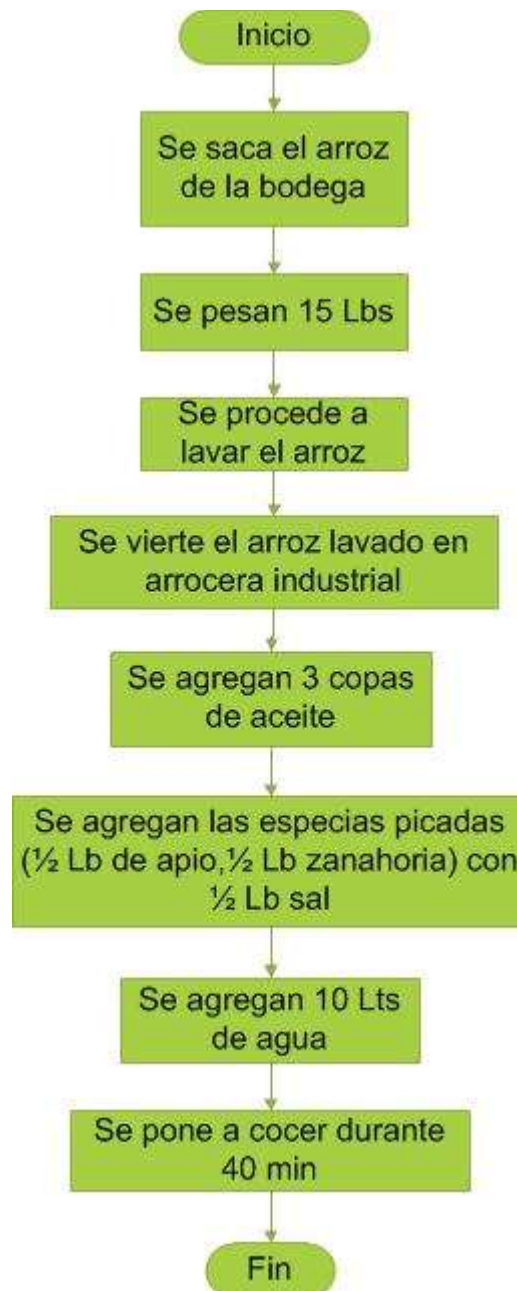
Los Flujogramas descritos previamente, solo hacen énfasis a un platillo de carne a la plancha, en los que se tomarán en cuenta las adiciones que llevará incluido como tostones y picadillos. Sin embargo, este contará con solo dos guarniciones que serán arroz y ensalada de legumbres.

Diagrama N°3. Flujo de proceso de elaboración de Filete de pollo.



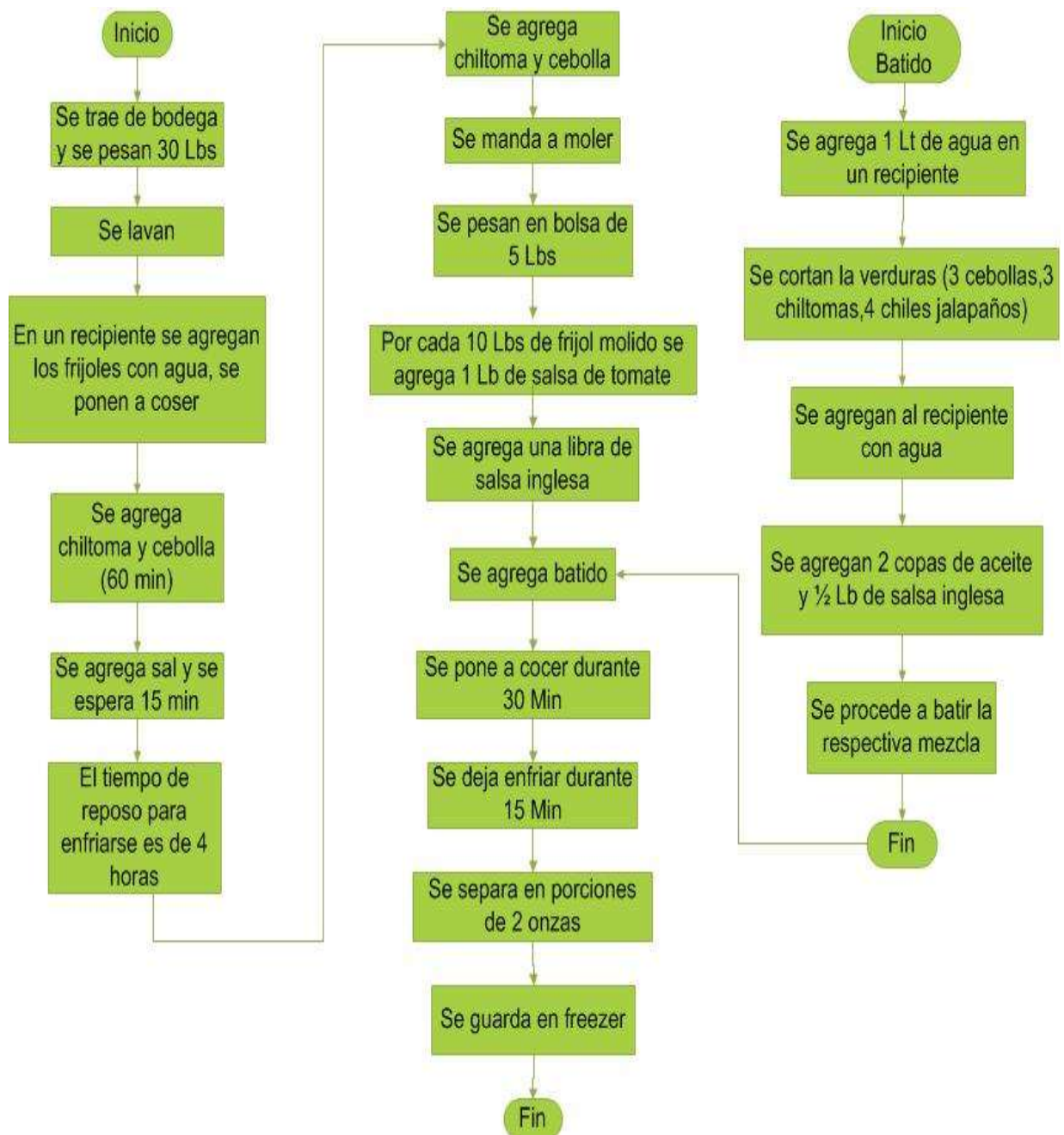
Los anteriores Diagramas muestran el proceso de elaboración del platillo a la carta Filete de pollo (ya sea con queso amarillo o con Cebollas). Estos también contarán con sus debidas guarniciones al igual que las carnes en salsa contarán con papa, arroz y ensalada de legumbres.

Diagrama N°4. Flujo de proceso de elaboración de Arroz.



En este Diagrama se presentan las etapas de elaboración del arroz que son pocas, ya que no requiere mucho esfuerzo ni tiempo laboral. La mayor parte del trabajo lo realizará la arrocera industrial.

Diagrama N°5. Flujo de proceso de elaboración de Frijoles molidos.



El anterior Flujograma muestra los pasos e ingredientes para la elaboración de los frijoles molidos desde ponerlos a cocer crudos hasta su etapa final servirle al cliente. Tomando en cuenta que se hizo con una porción ya estimada por pruebas en el área de cocina de 30 libras de frijol a poner.

Diagrama N°6. Flujo de proceso de elaboración de Té de limón.



En este flujo se muestra el proceso de la bebida de Té de limón helado, el cual con lleva poco esfuerzo de mano de obra por lo tanto se hará en el restaurante.

3. Determinación de Maquinaria.

3.1. Descripción de los equipos del Restaurante Veroli.

Equipo	Descripción Física	Especificaciones
Horno Asador de Pollo Dimensiones (0.9 m x 0.46 m x 1.68 m)		<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad máxima de 30 pollos. • 6 quemadores infrarrojos de porcelana. • Incluye 6 espadas • Quemadores a gas independientes entre sí.
Asador de Carnes Dimensiones (24 pulg x 30 pulg x 33 pulg)		<ul style="list-style-type: none"> • Fabricación de acero inoxidable. • Parrillas fabricadas en hierro fundido. • Bandeja para grasa removible. • Entrada de gas de ¾ pulg. • Extensión frontal en acero inoxidable para área de trabajo: 15,000 BTU por quemador, 60,000 BTU totales.
Cocina a Gas Dimensiones (36 Pulg x 33 $\frac{1}{8}$ pulg x 38 $\frac{1}{2}$ pulg)		<ul style="list-style-type: none"> • Peso en Libras 446 Lbs. • Fabricación en acero inoxidable. • 6 quemadores en forma de dona antiderrame con capacidad calorífica de 28,000 BTU por quemador. • Horno de 26 pulg con interior porcelanizado.

Fuente: Elaboración Propia.

Equipos	Descripción Física	Especificaciones
Freidor a Gas Marca Dean		<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de 75 Lbs de aceite. • Fabricación en acero inoxidable. • Amplia zona fría inclinada hacia adelante. • Protege contra la ignición de alta T confiable prueba de limite alto.
Arrocera Industrial Marca Race Master		<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad para 50 tazas de arroz (30 Lbs de arroz). • Tapa de vidrio templado. • Antiadherente interior.
Mesa refrigerada de ensaladas Marca TRUE REFRIGERATION		<ul style="list-style-type: none"> • Construcción interior, cubierta y zona de insertos en Acero Inoxidable. • Bisagras en acero inoxidable de máxima durabilidad. • Sistema de aire forzado por debajo de la zona de insertos para conservar más frescos el producto. • Deshielo, automático y evaporación automática del deshielo.

Fuente: Elaboración Propia.

4. Proveedores de materia prima para Restaurante Veroli.

Tabla N°38. Proveedores del Restaurante.

Proveedor	Producto	Frecuencia de Llegada
Restaurante Verdi	Carnes	Diario
	Filetes	Diario
	Pollo	Diario
	Ensaladas tacitas	Diario
	Aderezo	Diario
	Refrescos	Diario
Casa Pellas	Papa	2 veces por semana
Mercado o Verdi	Granos básicos	1 vez cada quince día
Mercado	Aceite	1 vez cada quince día
Tropigas	Gas propano	1 vez por semana
Pepsi	Gaseosas	1 vez cada semana
CCN	Cervezas	1 vez cada semana
Mercado	Varios	4 veces por semana
Puopan	Pan	2 veces por semana

Fuente: Elaboración propia.

La materia prima e insumos que necesitará el restaurante para cumplir la demanda diaria de platillos será proporcionada por un grupo de proveedores fijos, estipulados en la Tabla N° 38.

Esta producción está definida para 222 platillos diarios, la realización de estos necesitará 10 baldes de pollo (80 Piezas/balde) para Combos Rostizados, 53 Pollos Entero para los Combos Asados y por último los platos a la carta requerirán de 20 filetes de pollo y 25 unidades de carne (8 onzas/und). Por otra parte, en la preparación de sus guarniciones se ocuparán de 30 Lbs de Arroz, 9 Lbs de Frijoles, 3 Cajas de Papa, 20 Lbs de MASECA, 240 Tazas de Ensalada y por consiguiente para abastecer la demanda de ensalada de legumbres en los platos a la carta se emplearán de 30 unidades de Lechuga, 91 Tomates, 30 Remolachas, 30 Pepinos y 9 Libras de Aderezo.

4.1. Proveedores de equipos, herramientas y accesorios del restaurante.

Tabla N°39. Proveedores de Equipo, herramientas y accesorios.

Proveedor	Equipos y herramientas de cocina y oficina
Economart	Equipos y utensilios de cocina
IMI S.A	Equipos y utensilios de cocina
Comtech	Equipos informáticos
SEVASA	Equipos informáticos
Gomper Librería	Papelería y otros
Almacenes Tropigas	Estéreo y otros
Mercado Municipal Masaya	Utensilios de limpieza, verduras y otros

Fuente: Elaboración Propia.

La tabla muestra los proveedores de equipos, herramientas y utensilios que requerirá el restaurante en todas sus áreas, la mayoría de estos de categoría industrial, quienes fueron seleccionados a través de varias proformas según su precio y calidad por dicho proveedor.

4.2. Selección de la Maquinaria, Equipos, Utensilios y Accesorios para el Restaurante.

Las inversiones que se realizarán consistirán en la compra de maquinaria, equipos, utensilios y accesorios que brindaran las condiciones necesarias para garantizar el buen funcionamiento del restaurante.

A continuación, se detalla en las siguientes tablas la descripción de las maquinarias, equipos, utensilios, accesorios y cantidad necesaria para que el restaurante cumpla con las condiciones óptimas y así brindar un buen servicio a los clientes.

Tabla N°40. Maquinaria y equipo de cocina.

Maquinaria y equipo de cocina				
Descripción	Cantidad	Precio US\$	Monto US\$	Proveedor
Horno Asador de pollo	1	1,170.00	1,170.00	Economart
Freidor pequeño	1	1,100.00	1,100.00	Economart
Freidora de pollo grande	1	2,000.00	2,000.00	IMI S.A
Plancha industrial a gas	1	800.00	800.00	Economart
drill o parrilla para carnes	1	770.00	770.00	Economart
mesa refrigerada de ensaladas	1	2,705.13	2,705.13	IMI S.A
Cocina de 6 quemadores con horno	1	2,000.00	2,000.00	IMI S.A
Arrocera industrial	1	564.73	564.73	Economart
Cocina industrial Fogón	1	460.00	460.00	Economart
Planta eléctrica	1	2,768.00	2,768.00	SINSA
Microondas	1	450.00	450.00	IMI S.A
Total en US\$			14,787.86	
Total en US\$+IVA			17,006.04	
Total en C\$			C\$488,923.62	

Fuente: Elaboración Propia. Tasa de cambio³⁷ a la fecha 05/08/2016 BCN.

³⁷ Ver Anexo N°9. Tasa de Cambio Oficial de Dólar. Pág.190.

Tabla N°41. Herramientas de trabajo de cocina.³⁸

Herramientas de trabajo de cocina				
Descripción	Cantidad	Precio US\$	Monto US\$	Proveedor
Pesa Electrónica	1	98.00	98.00	Economart
Campana de extracción	1	3,429.76	3,429.76	IMI S.A
Estantería cromada 18 x 48 x72	1	175.00	175.00	IMI S.A
Mesas de trabajo de 30"	4	234.30	937.20	Economart
Pinzas de 9" de acero	8	3.47	27.76	Economart
Bandeja de 45x66 cm de aluminio	12	8.55	102.60	IMI S.A
Estante aéreo de acero	2	125.00	250.00	IMI S.A
Termómetro de alta temperatura	1	3.06	3.06	Economart
Bandeja de 33x45cm de aluminio	12	6.05	72.60	IMI S.A
Lavatrastos 2 tanques	4	487.41	1,949.64	Economart
Llave de agua de tanques lavado	4	73.10	292.40	Economart
Total en US\$			7,045.62	
Total en US\$+IVA			8,102.46	
Total en C\$			C\$232,945.81	

Fuente: Elaboración propia.

³⁸ Ver Anexo N°19.Proformas de Utensilios y Equipos de Oficina. Pág.190.

Tabla N°42. Utensilios de Cocina.³⁹

Utensilios de Cocina				
Descripción	Cantidad	Precio US\$	Monto US\$	Proveedor
Cheese grater	3	5.33	15.99	IMI S.A
Tabla para cortar grande	12	14.01	168.12	Economart
Tabla para cortar pequeña	6	9.69	58.14	Economart
Hacha para cortar	2	5.33	10.66	Economart
Colador de malla	3	3.35	10.05	Economart
Cuchillo para cortar	12	3.84	46.08	Economart
Cucharon	2	2.04	4.08	IMI S.A
Cucharas de cocina de acero	8	1.11	8.88	Economart
Espátulas de cocina platica	2	1.02	2.04	IMI S.A
Espátulas de cocina	4	2.80	11.20	Economart
juego de medidas	1	3.35	3.35	Economart
Cepillo metálico de limpieza	2	5.15	10.30	IMI S.A
porta comandas	1	15.23	15.23	IMI S.A
Bandeja plástica de 41 x 30 cm	40	2.94	117.60	IMI S.A
Bandeja plástica de 30 x 25 cm	20	2.27	45.40	IMI S.A
Plato Redondo No. 9	54	5.27	284.58	Economart
Plato Redondo No. 7	36	3.38	121.68	Economart
Plato Redondo No. 6	48	2.27	108.96	Economart
Platos Ovalados grandes	40	6.18	247.20	Economart
Platos 10x10	38	10.98	417.24	Economart
Planchas para servir carnes	12	18.33	219.96	Economart
Olla media de aluminio	2	35.36	70.72	Economart
Perol grande	1	26.10	26.10	Mercado ⁴⁰
Sarten de cocina de 17cm	6	10.80	64.80	IMI S.A
Sarten de cocina de 20 cm	5	13.17	65.85	IMI S.A
sartenes de cocina de 25cm	5	18.68	93.40	IMI S.A
bol para mezclar	2	4.97	9.94	IMI S.A
Total en US\$			2,257.55	
Total en US\$+IVA			2,596.18	
Total en C\$			C\$74,640.25	

Fuente: Elaboración Propia.

³⁹ Ver Anexo N°19. Proformas de Utensilios y Equipos de Oficina. Pág. 190.

⁴⁰ Mercado Ernesto Fernández, Municipio de Masaya, Masaya.

Tabla N°43. Mobiliario y Equipo del área de atención.⁴¹

Mobiliario y Equipos de Área de Atención				
Descripción	Cantidad	Precio US\$	Monto US\$	proveedor
Juegos infantiles	1	6,987.72	6,987.72	Full Home
Mesa de 70" x 70" de 4 sillas	20	125.00	2,500.00	Metalurgia Martin
Sillas metálicas	80	50.00	4,000.00	Metalurgia Martin
Tv Sony 32 LED HD	3	393.16	1,179.49	Tropicon
Mini Componente LG 11,000Wt	1	311.50	311.50	Tropicon
Abanico	6	86.50	519.00	SINSA
Servilletero	25	2.46	61.50	economart
Saleros	25	0.68	17.00	IMI S.A
Palillero	25	0.59	14.75	Economart
Cuchillos de mesa	150	1.35	202.50	IMI S.A
Cuchillos de mesa para carnes	50	0.37	18.50	Economart
Cuchara de mesa	24	0.88	21.12	IMI S.A
Tenedores	200	0.88	176.00	IMI S.A
Vasos de 20 onza	100	1.70	170.00	Economart
Vasos de 12 onza	120	0.89	106.80	Economart
Picheles de 1.2 litros	24	4.64	111.36	IMI S.A
botella exprimible six pack	2	0.92	1.84	IMI S.A
Embudos	2	1.40	2.80	Mercado
Vasos de vidrio	36	2.03	73.08	Economart
Bandeja de servicio	4	5.33	21.32	Economart
Total en US\$			16,474.96	
Total en US\$+IVA			18,946.21	
Total en C\$			544,703.43	

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla N°44. Utensilios de Limpieza.⁴²

utensilios de limpieza para el restaurante				
Descripción	Cantidad	Precio US\$	Monto US\$	Proveedor
Basureros	6	43.03	258.18	Economart
exprimidor de lampazo	1	66.60	66.60	Economart
Papeleros de baño	3	36.85	110.55	Economart
Total en US\$			435.33	
Total en US\$+IVA			500.63	
Total en C\$			C\$14,393.10	

Fuente: Elaboración Propia.

⁴¹ Ver anexo N°15, N°16, N°19. Pág. 190

⁴² Ver Anexo N°19.Proforma de Utensilios y Equipos de Oficina. Pág. 190

Tabla N°45. Equipos de Oficina.⁴³

Equipos de Oficina				
Descripción	Cantidad	Precio US\$	Monto US\$	Proveedor
Computadora	4	433.88	1,735.52	Sevasa
Escritorio	1	153.80	153.80	Gonper
Impresora de comanda	2	200.00	400.00	Comtech
Impresora común	1	275.00	275.00	Sevasa
Mueble de caja	1	210.00	210.00	Muebles MONIMBO
Archivero	1	110.00	110.00	Gonper
Silla de oficina	2	125.00	250.00	Sevasa
Banco ergonómico para cajero	1	30.00	30.00	Muebles MONIMBO
Total en US\$			3,164.32	
Total en US\$+IVA			3,638.97	
Total en C\$			C\$104,620.33	

Fuente: Elaboración Propia.

⁴³ Ver Anexo N°13 y N14°. Pág. 190

Tabla N°46. Papelería y herramientas de oficina.⁴⁴

Papelería y herramientas de oficina				
Descripción	Cantidad	Precio unit	Monto Mensual	Monto anual
Papel BOND TC Discovery 8.5x 11	4	C\$ 92.00	C\$ 368.00	C\$4,416.00
Block PACASA Amarillo Order Book	4	C\$29.79	119.16	C\$1,429.92
Papel Carbón PELIKAN	4	C\$71.21	284.84	C\$3,418.08
Sobre NASA Blanco #6	4	C\$18.64	74.56	C\$894.72
Folder AMPO MANILA T/carta caja 100	1	C\$109.11	109.11	C\$1,309.32
Lapicero PENTEL BK417- C	6	C\$4.90	29.40	C\$352.80
Engrapadora ACME media tira	3	C\$54.69	164.07	C\$1,968.84
Perforadora ACME 850I	2	C\$102.23	204.46	C\$2,453.52
Calculadora CASIO de mesa (cada 2 meses)	2	C\$441.69	883.38	C\$5,300.28
Grapas SMART LINE metálico	3	C\$16.72	50.16	C\$601.92
Fasterner SMART LINE metálico	3	C\$22.79	68.37	C\$820.44
Archivador AMPO T-830 plus	4	C\$10.50	42.00	C\$504.00
Saca grapas DELTA (cada 2 meses)	1	C\$10.50	10.50	C\$63.00
Libro Empastado Diario Nacional (cada 3 meses)	2	C\$118.40	236.80	C\$947.20
Borrador PELICAN Ws-20	4	C\$4.49	17.96	C\$215.52
Tijera oficina MAPED START (cada 6 meses)	4	C\$39.78	159.12	C\$318.24
Resaltador Berol verde P/B 177689	4	C\$8.46	33.84	C\$406.08
Totales	55		C\$ 2,855.73	C\$25,419.88

Fuente: Elaboración Propia.

⁴⁴ Ver Anexo N°13. Proforma de útiles y papelería. Pág. 190

Tabla N°47. Otros utensilios y más.

Otros utensilios y más				
Descripción	Cantidad	Precio C\$	Monto C\$	Proveedor
Jabón lava trastos 24 und	91.25	282.00	25,732.50	Mercado
Detergente bolsa de 5 kg	52	210.00	10,920.00	Mercado
Gabacha de cocina	15	60.00	900.00	Mercado
Botas de hule	15	255.00	3,825.00	Mercado
Gorros	10	287.50	2,875.00	Uniformaría Managua
Papel Hig. bolsón 24 und	36	220.00	7,920.00	Mercado
Mecha de lampazo	48	55.00	2,640.00	Mercado
Palo de lampazo	16	110.00	1,760.00	Mercado
Uniforme	40	350.00	14,000.00	Serigrafía y Bordados Xolotlan
Escobas	24	50.00	1,200.00	Mercado
Toallas de limpieza	60	25.88	1,552.50	Mercado
Atomizador	24	30.19	724.50	Mercado
Total en C\$			C\$74,049.50	

Fuente: Elaboración Propia.

En la tabla anterior se tiene estimado que se consumirá 91.25 cajas de jabón de los cuales se tendrá un consumo de 6 jabones por día del pequeño y estos se ocuparan en los 365 días al año. Por otra parte, también se puede estimar la bolsa de detergente de 5 Kilos que durará aproximadamente una semana en uso por tanto son 52 unidades por año.

Las gabachas y botas de hule se tienen estimado que perduran 4 meses, estos serán distribuidos al personal de cocina (cuatro personas) y de limpieza (una persona).

En lo que respecta al palo de lampazo su tiempo de vida considerado es de 3 meses, la escoba con 2 meses, y las mechas de lampazo con 1 mes, siendo

estos distribuidos para el local y se requerirán en uso de 4 lampazos, 4 mechas, 4 escobas.

El Vehículo que se usara es un camión cotizado en KIA MOTORS⁴⁵ valorado en US\$15,500 dólares y el Cuarto frío⁴⁶ que se instalará tendrá un costo de US\$6,825 dólares que tendrá como proveedor al señor Carlos Solórzano Especialista en la materia. Y este constara con un motor de 1/3 HP y evaporador de 65000 BTU/2 fans.

Tabla N°48. Total de inversión de Equipos y herramientas del restaurante.

Descripción por Áreas	Monto US\$
Maquinaria y equipos de cocina	14,787.86
Herramientas de trabajo de cocina	7,045.62
Utensilios de cocina	2,257.55
Mobiliario y Equipos de Área de Atención	16,474.96
Utensilios de limpieza del restaurante	435.33
equipos de oficina	3,164.32
Total en US\$ sin IVA	44,165.64
IVA	6,624.85
Total en US\$ con IVA	50,790.49
Cambio de US\$ a C\$(tasa 28.75)	C\$1,460,226.54
Otros utensilios mas	C\$74,049.50
Papelería y útiles de oficina	C\$25,419.88
Total en C\$	C\$1,559,695.92

Fuente: Elaboración propia. Tasa de cambio⁴⁷ a la fecha 05/08/2016 BCN

⁴⁵ Ver Anexo N°18. Proforma de camioncito. Pág. 190

⁴⁶ Ver Anexo N°17. Proforma de Cuarto Frío. Pág. 190

⁴⁷ Ver Anexo N°9. Tasa de Cambio oficial de Dólar. Pág. 190

5. Diagrama de Hilo.⁴⁸

Una buena distribución de planta es la que proporciona condiciones de trabajo aceptable y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.

Al método utilizado para realizar la distribución de planta de Restaurante Veroli es el método SLP (systematic layout planning), el cual utiliza una técnica poco cuantitativa al proponer distribuciones con base en la conveniencia de la cercanía entre las áreas de servicio.

A continuación, se desarrolla el método SLP para encontrar la distribución de planta ideal para la empresa.

Tabla N°49. Simbología Internacional del método SLP.

Letra	Orden de Proximidad	Valor en Líneas
A	Absolutamente Necesaria.	=====
E	Especialmente Importante.	=====
I	Importante.	=====
O	Ordinaria o Normal.	=====
U	Sin Importancia.	-----
X	Indeseable.	- . - . - . - . - . -
XX	Muy Indeseable.	- . - . - . - . - . -

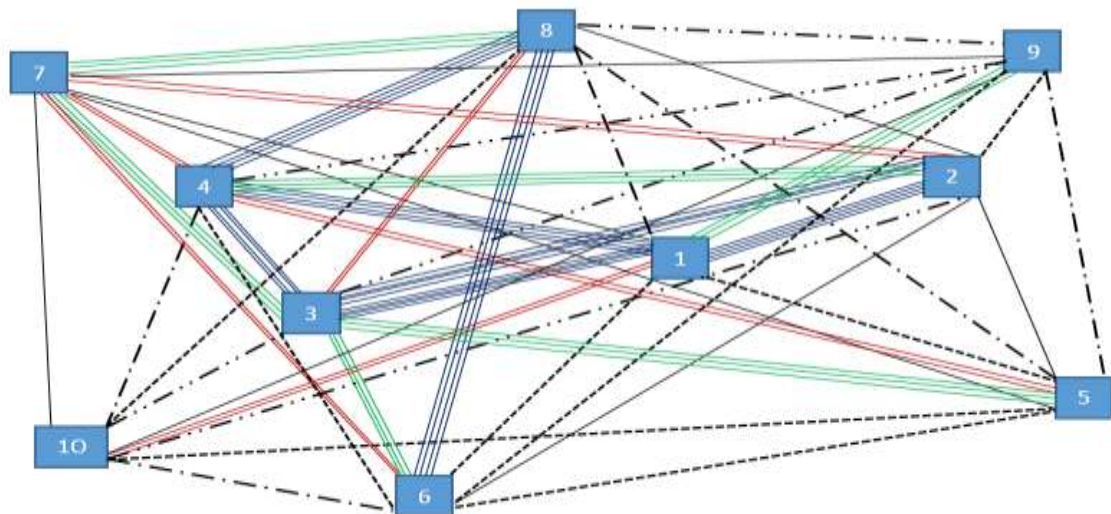
⁴⁸ Evaluación de Proyectos, Gabriel Baca Urbina, 4ta edición, McGraw-Hill, Parte 3, Estudio Técnico, pág. 108

Matriz Diagonal (Diagrama de correlación) que se utiliza en el método SLP

1. Salón										
2. Caja y Bar	A									
3. Cocina	A	A								
4. Almacén frío	A	E	A							
5. Lavadero	A	E	O	U						
6. Almacén seco	I	U	E	O	I	O	X	E		
7. Oficina	U	O	I	A	I	XX	U	XX	I	
8. Recepción de MP	I	A	U	X	XX	X	XX	XX		
9. Juegos infantiles	E	U	U	X	U					
10. Baños	XX	U	O	X						
	O									

Para la matriz diagonal se definieron todas las áreas involucradas en el proceso a como se detallan en la siguiente figura, representando según nuestro criterio la relación existente entre cada área de acuerdo a la simbología planteada.

Diagrama de hilos



En el Diagrama de Hilos se muestra cómo quedará la distribución de planta ideal según la relación entre departamentos a partir de la simbología descrita anteriormente.

5.1. Cálculo de las áreas de la Empresa.

La clasificación y tamaño de las Áreas de la empresa se determinaron mediante el método SPL, que se explicó anteriormente, a continuación, se presenta la siguiente tabla con todas las áreas del Restaurante Veroli:

Tabla N°50. Áreas del Restaurante.

Zona	Ambiente	Ancho	Largo	Área
Área Administrativa.				
	Servicios sanitarios	6.2 m	6.3 m	39 m ²
	Oficina del Administrador	2.8	3.4	9.5
Área Laboral				
	Cocina	10	9.2	92
	Cuarto Frio	2	2.5	5
	Juegos Infantiles	4.4	6.2	27.3
	caja	5.2	2.7	14
	Lavadero	2	3.4	6.8
	Almacén seco	1.5 m	3.4 m	5.1 m ²
	Salón	-	-	241.27 m ²
		Total		421 m²

Fuente: Elaboración propia.

5.2. Diagrama de Distribución de Planta.

En la distribución de planta, se le invita a revisar archivo con el nombre “Diagrama de planta de Restaurante Veroli” en disco.

6. Estudio Organizacional.

Las organizaciones que quieren perdurar en el tiempo generando éxitos de forma constante, deben tener ciertos parámetros fijos. Si bien tiene que estar dispuestas a modificar distintos aspectos según lo amerite el mercado o los avances tecnológicos pero su misión y visión jamás deben variar.

Misión

“Ofrecer un concepto innovador que combine los más sabrosos platos y bebidas, así como un ambiente único, en el que el cliente viva una experiencia comfortable”.

Visión

“Ser reconocidos como un restaurante original, sólido y profesional, con calidad humana y principios éticos, que ofrece servicios y productos de excelencia y a la misma vez lograr una empresa altamente productiva, innovadora, competitiva y dedicada para la satisfacción plena de nuestros clientes”.

Valores

Excelencia: procuramos hacer las cosas bien, evitando redundar en procesos y procedimientos, cuidando los más pequeños detalles, para lograr así un producto de calidad.

Responsabilidad: con nuestros compromisos y en el cumplimiento de nuestros servicios

Productividad: desarrollar en cada uno de nuestros colaboradores, su capacidad creativa a favor del cliente.

Honestidad: ser transparente con nuestro clientes y colaboradores, otorgar lo que se ofrece; no prometer si no se puede cumplir lo acordado; un valor que se compromete a ser conscientes que lo ofrecido es compromiso y debe cumplirse sin buscar soluciones a medias, ni pretextos para ocultar errores.

Pasión: crear nuestros productos con la búsqueda de la satisfacción propia y de nuestros clientes. Hacer las cosas con la idea y el sentimiento de lograr el bien cumplido.

Dedicación: lograr una empresa altamente productiva, innovadora, competitiva, y dedicada, para la satisfacción plena de nuestros clientes.

6.1. Descripción de la organización.

Restaurante Veroli será una empresa dedicada a brindar el servicio de alimentación a los clientes que asistan. La empresa hará énfasis en la relación que hay entre el cliente y los colaboradores del restaurante teniendo así un innovador estilo de servicio y el valor agregado que se le dará al restaurante.

6.1.1. Análisis de la Organización.

Teniendo en cuenta que la organización no necesita un mayor soporte administrativo como contar con un gerente general, debido a que la empresa no es muy grande y tiene pocos colaboradores, se ha definido que se tenga un administrador, que sea el que se ocupe de todas las labores administrativas del negocio.

6.1.2. Requerimiento de Personal.

De acuerdo a lo expuesto anteriormente se muestra a continuación el requerimiento de personal administrativo para la empresa.

Tabla N°51. Requerimiento de Personal.

Personal	Cantidad
Administrador de Restaurante	1
Cajero	1
Jefe de Cocina	1
Cocinero	3
Mesero	4
Servicio de Limpieza	1
Guarda de Seguridad	2

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla N°52. Horario propuesto del personal de trabajo.

Personal del restaurante	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
Mesero 1	Libre	9am-4pm	3pm-11pm	12pm-8pm	9am-4pm	3pm-11pm	12pm-8pm
Mesero 2	9am-4pm	Libre	12pm-8pm	3pm-11pm	12pm-8pm	9am-4pm	2pm-10pm
Mesero 3	3pm-11pm	12pm-8pm	Libre	9am-4pm	3pm-11pm	2pm-10pm	9am-4pm
Mesero 4	12pm-8pm	3pm-11pm	9am-4pm	Libre	2pm-10pm	12pm-8pm	3pm-11pm
Cocinero 1	9am-4pm	3pm-11pm	12pm-8pm	Libre	9am-4pm	3pm-11pm	2pm-10pm
Cocinero 2	3pm-11pm	12pm-8pm	Libre	9am-4pm	12pm-8pm	2pm-10pm	3pm-11pm
Cocinero 3	12pm-8pm	Libre	9am-4pm	3pm-11pm	2pm-10pm	12pm-8pm	9am-4pm
Jefe de Cocina	Libre	9am-4pm	3pm-11pm	12pm-8pm	3pm-11pm	9am-4pm	12pm-8pm
Cajero	3pm-10pm	3pm-10pm	10am-10pm	3pm-10pm	Libre	2:30pm-10pm	2:30pm-10pm
Servicio de limpieza	3pm-11pm	3pm-11pm	3pm-11pm	3pm-11pm	Libre	12pm-8pm	12pm-8pm
Administrador	9am-cierre	9am-cierre	Libre	9am-cierre	9am-cierre	9am-cierre	9am-cierre
Vigilante 1	9pm-9am	Libre	9pm-9am	Libre	9pm-9am	Libre	9pm-9am
Vigilante 2	Libre	9pm-9am	Libre	9pm-9am	Libre	9pm-9am	Libre

Fuente: Elaboración Propia.

La tabla anterior muestra el horario propuesto que tendrán el personal del restaurante Veroli. Teniendo en cuenta que este estará sujeto a las leyes laborales del cumplimiento de 48 horas semanales, según el código de trabajo de Nicaragua, más su día de descanso. Ya que, el restaurante Veroli se mantendrá abierto todos los días del año.

Por otra parte, la distribución de horas del horario propuesto estará sujetas a cambios, no obstante, este se elaboró en base a las frecuencias de llegada en horas de mayor concurrencia de personas, las cuales son almuerzo y cena. También se consideró la carga sobre el personal y el apoyo que deben de tener entre el equipo de trabajo.

6.2. Manuales de Funciones.

Esta herramienta le permite verificar a cada colaborador, lo que debe hacer, según el nivel jerárquico en que se encuentra ubicado dentro de la organización. Pretende mejorar la calidad, eficacia y productividad del Talento Humano del Restaurante Veroli y su principal objetivo es propiciar en la empresa la dinámica del cambio tendiente al logro de la competitividad, posibilita el funcionamiento institucional y en particular de los procedimientos de selección de personal, de movilidad en la empresa, de las prestaciones sociales, de la inducción, de la capacitación, del bienestar social de los empleos del restaurante, así mismo facilita la evaluación del desempeño laboral entre otros.

ADMINISTRADOR DEL RESTAURANTE.

Resumen: Planifica, Organiza, Coordina, Controla y Establece las políticas de administración y finanzas.

Jefe Inmediato: Ninguno

Descripción del cargo:

- ❖ Administrar estratégica y objetivamente el establecimiento.
- ❖ Atender los asuntos del personal.
- ❖ Controlar el manejo de dinero en efectivo.
- ❖ Elaborar informes de la actividad y funcionamiento del área.
- ❖ Planear, coordinar y supervisar actividades especiales.
- ❖ Verificar procesos de costos e ingresos.

Análisis de Cargo:

A. Requisitos intelectuales:

- ❖ Educación: Universitaria, Administración de empresa o Ingeniero Industrial.
- ❖ Experiencia: 5 años, periodo que se juzga necesario para adquirir habilidades como liderazgo, compromiso e iniciativa.
- ❖ Aptitudes: Iniciativa, Compromiso, Motivación, Integridad Moral y Ética, Capacidad de Liderazgo y de Análisis, honestidad y responsabilidad.

B. Requisitos físicos:

- ❖ Esfuerzo físico: No realiza esfuerzo físico, únicamente visual e intelectual.

C. Responsabilidad implícita:

- ❖ El buen desempeño del personal.

D. Condiciones de Trabajo:

- ❖ Ambiente: Condiciones apropiadas (oficina propia).
- ❖ Seguridad: Condiciones consideradas como de poca peligrosidad.

CAJERO.

Resumen: Organiza, Coordina y Controla la entrada y salida de dinero en el área de caja.

Jefe Inmediato: Administrador del restaurante

Descripción del cargo:

- ❖ Cobrar en todas las formas de pago (efectivo y tarjeta de crédito)
- ❖ Entregar invariablemente nota de ventas y factura para los clientes que así lo requieran.
- ❖ Registrar todas las ventas en el formato de ingresos.
- ❖ Elaborar corte de caja en el cambio de turno y entregar al administrador con el formato establecido.
- ❖ Atender e informar al cliente lo que necesite saber de nuestros productos y servicios.
- ❖ Mantener en excelente presentación su área de trabajo.
- ❖ Apoyar a la dirección en cualquier actividad de mejora que se requiera.
- ❖ Realizar funciones extraordinarias según su jefe inmediato le asigne.
- ❖ Realizar función administrativa en caso de que no esté presente el administrador.

Análisis de Cargo:

A. Requisitos intelectuales:

- ❖ Educación: Técnica o Profesional, Técnico en caja y computación, Contador Público.
- ❖ Experiencia: 2 años de experiencia progresiva de carácter operativo en el área de caja.
- ❖ Aptitudes: Iniciativa, compromiso, Motivación, Integridad Moral y Ética, honestidad y responsabilidad.

B. Requisitos físicos:

- ❖ Esfuerzo físico: No realiza esfuerzo físico, únicamente visual e intelectual.

C. Responsabilidad implícita:

- ❖ Excelente manejo del dinero.

D. Condiciones de Trabajo:

- ❖ Ambiente: Condiciones apropiadas.
- ❖ Seguridad: Condiciones consideradas como de poca peligrosidad.

JEFE DE COCINA.

Resumen: Dirige, Planifica, Organiza, Coordina y Controla el área de cocina para la obtención de exquisitos platillos.

Jefe Inmediato: Administrador del restaurante

Descripción del cargo:

- ❖ Controlar la calidad de los procesos.
- ❖ Coordinar los asuntos del personal de cocina.
- ❖ Elaborar informes de la actividad y funcionamiento del área de cocina y almacén.
- ❖ Elaborar y autorizar pedidos o transferencias, realizar funciones extraordinarias como programar y dividir trabajo en la cocina.
- ❖ Supervisar desempeño del personal a su cargo.
- ❖ Realizar funciones extraordinarias según su jefe inmediato le asigne.

Análisis de Cargo:

A. Requisitos intelectuales:

- ❖ Educación: Carrera Técnica-Profesional de cocina.
- ❖ Experiencia: 5 años como jefe en diferentes cocinas de restaurantes u hoteles.
- ❖ Aptitudes: Iniciativa, compromiso, Motivación, Integridad Moral y Ética, Capacidad de Liderazgo, honestidad y responsabilidad.

B. Requisitos físicos:

- ❖ Esfuerzo físico: Manual, visual e intelectual.

C. Responsabilidad implícita:

- ❖ Buen manejo de materias primas y desempeño del personal de cocina.

D. Condiciones de Trabajo:

- ❖ Ambiente: Condiciones apropiadas.
- ❖ Seguridad: Condiciones consideradas como de media peligrosidad.

COCINERO.

Resumen: Manipula y Controla las materias primas y equipos del área de cocina para la fabricación de platillos y bebidas.

Jefe Inmediato: Jefe de Cocina

Descripción del cargo:

- ❖ Elaborar y terminar los platos específicos de la partida de la que es responsable, poniendo esmero en la presentación y montaje de las piezas solicitadas.
- ❖ Participar en el control de aprovisionamiento, conservación y almacenamiento de mercancías.
- ❖ Realizar la preparación y presentación de platos utilizando las técnicas más idóneas.
- ❖ Colaborará en los pedidos y conservación de materias primas y productos de uso en la cocina.
- ❖ Revisar y controlar el material de uso en la cocina, comunicando cualquier incidencia al respecto.
- ❖ Colaborar en la gestión de costes e inventarios, así como en las compras.
- ❖ Controlar y cuidar de la conservación y aprovechamiento de los productos puestos a su disposición.

Análisis de Cargo:

A. Requisitos intelectuales:

- ❖ Educación: Técnico en cocina y gastronomía.
- ❖ Experiencia: 3 años en restaurantes, bares u hoteles.
- ❖ Aptitudes: Creatividad, iniciativa, agilidad, compromiso, Motivación y responsabilidad.

B. Requisitos físicos:

- ❖ Esfuerzo físico: Manual y visual.

C. Responsabilidad implícita:

- ❖ Excelente preparación en los platillos y bebidas.

D. Condiciones de Trabajo:

- ❖ Ambiente: Condiciones apropiadas.
- ❖ Seguridad: Condiciones consideradas como de mediana peligrosidad.

MESERO.

Resumen: Organiza el área de local para una excelente presentación a los clientes.

Jefe Inmediato: Jefe de Cocina

Descripción del cargo:

- ❖ Conocer la carta en su totalidad y con lujo de detalles.
- ❖ Desempeñar sus funciones con una excelente presentación personal
- ❖ Ordenar y limpiar el restaurante.
- ❖ Realizar funciones extraordinarias como Colaboración con el aseo y cuidado del restaurante, entre otras.
- ❖ Servir y recoger mesas.
- ❖ Pago de cuentas correspondientes a las mesas.
- ❖ Verificar el consumo de las mesas.

Análisis de Cargo:

A. Requisitos intelectuales:

- ❖ Educación: Secundaria aprobada.
- ❖ Experiencia: 6 meses a 1 año en restaurantes, bares u hoteles.
- ❖ Aptitudes: Iniciativa, compromiso, Integridad Moral y Ética, Capacidad de Liderazgo y de Análisis, honestidad y responsabilidad.

B. Requisitos físicos:

- ❖ Esfuerzo físico: Realiza esfuerzo físico manual.

C. Responsabilidad implícita:

- ❖ Excelente atención al cliente.

D. Condiciones de Trabajo:

- ❖ Ambiente: Condiciones apropiadas.
- ❖ Seguridad: Condiciones consideradas como de poca peligrosidad.

GUARDA DE SEGURIDAD.

Resumen: Hace servicios de vigilancia en todo el local

Jefe Inmediato: Administrador de Restaurante

Descripción del cargo:

- ❖ Ejercer vigilancia permanente durante el horario nocturno y dar cuenta de la seguridad de las áreas e instalaciones del restaurante.
- ❖ Permanecer dentro de las instalaciones del restaurante durante su jornada laboral y no retirarse del mismo sin la autorización de su jefe inmediato.
- ❖ Colaborar con la prevención y control de situaciones de emergencia.

Análisis de Cargo:

A. Requisitos intelectuales:

- ❖ Educación: bachiller
- ❖ Experiencia: 1 año en trabajos a fines.
- ❖ Aptitudes: compromiso, integridad moral y ética, honestidad y responsabilidad

B. Requisitos físicos:

- ❖ Esfuerzo físico: Manual y visual

C. Responsabilidad implícita:

- ❖ Es responsable por la seguridad de equipos, mobiliario entre otros.

D. Condiciones de Trabajo:

- ❖ Ambiente: Condiciones apropiadas.
- ❖ Seguridad: Condiciones consideradas de alta peligrosidad.

SERVICIO DE LIMPIEZA.

Resumen: Limpieza y presentación del restaurante.

Jefe Inmediato: Administrador de Restaurante

Descripción del cargo:

- ❖ Realizar labores de aseo en general, en forma eficiente y oportuna a todas las áreas mobiliarios y juegos infantiles.
- ❖ Reportar a su jefe inmediato sobre los desperfectos y deterioros detectados en las áreas y mobiliario asignados para su limpieza.
- ❖ Solicitar los materiales establecidos para llevar a cabo en forma óptima sus labores
- ❖ Realizar funciones extraordinarias según su jefe inmediato le asigne.

Análisis de Cargo:

A. Requisitos intelectuales:

- ❖ Educación: Al menos secundaria aprobada.
- ❖ Experiencia: Ninguna.
- ❖ Aptitudes: Iniciativa, Integridad Moral y Ética, honestidad y responsabilidad.

C. Requisitos físicos:

- ❖ Esfuerzo físico: Realiza esfuerzo físico manual.

D. Responsabilidad implícita:

- ❖ Excelente limpieza del local.

E. Condiciones de Trabajo:

- ❖ Ambiente: Condiciones apropiadas.
- ❖ Seguridad: Condiciones consideradas como de poca peligrosidad.

6.3. Organización del Recurso Humano y Organigrama General del Restaurante.

6.3.1. Organigrama del Restaurante.



6.3.2. Método de Evaluación por Puntos.⁴⁹

Es conocido como Método de evaluación por factores y puntos. Creado por el estadounidense Merrill R. Lott, es uno de los métodos más utilizados de evaluación de cargos y más perfeccionado. La técnica es analítica: las partes componentes de los cargos se comparan mediante factores de evaluación. También es una técnica cuantitativa: se asigna valores numéricos (puntos) a cada elemento o aspecto del cargo y se obtiene un valor total de la suma de valores numéricos (conteo de puntos).

El método de evaluación por puntos se basa en el análisis de cargos y exige las siguientes etapas:

Elección de los factores de evaluación: Los factores de evaluación son los mismos factores de especificaciones escogidos para el programa de análisis de cargos. En general, los factores de evaluación se clasifican en cuatro grupos de factores:

⁴⁹ Administración de Recursos humanos, Idalberto Chiavenato, 8va Ed. Pág. 295

- **Requisitos Intelectuales:** Exigencias de los cargos en cuanto a las Características intelectuales de los ocupantes.
- **Requisitos Físicos:** Exigencias de los cargos en cuanto a las características físicas del ocupante.
- **Responsabilidades Implícitas:** Exigencias de los cargos en cuanto a aquellos por lo que el ocupante debe responder.
- **Condiciones de trabajo:** Condiciones físicas bajo las cuales el ocupante desempeña el cargo.

Estos cuatro grupos involucran habitualmente los siguientes factores:

Tabla N°53. Factores de Evaluación.

Requisitos Intelectuales:	Responsabilidad por:
1.Instrucción Básica	6.Supervision de Personal
2.Experiencia	7.Material o Equipo
3.Iniciativa e Ingenio	8.Metodos o Procesos
	9.Informaciones Confidenciales
Requisitos Físicos:	Condiciones de Trabajo
4.Esfuerzo Físico Necesario	10.Ambiente de Trabajo
5.Concentracion Mental o Visual	11.Riesgo

Fuente: Elaboración Propia

Ponderación de los factores de evaluación: La ponderación de los factores de evaluación se hace de acuerdo con su importancia relativa, ya que éstos no son idénticos en su contribución al desempeño de los cargos, y requieren ajustes compensatorios. Y consiste en atribuir a cada factor de evaluación su peso relativo en las comparaciones entre los cargos. Generalmente se utiliza el peso porcentual con que cada factor entra en la evaluación de cargos. Al terminar la ponderación e intentar hacer ciertos ajustes, la suma de participación de todos los factores quizás no sea igual a 100. Indicando, la escala de puntos

experimentará una reducción constante o un crecimiento constante, lo cual no anula la precisión del instrumento de medición.

Montaje de la escala de puntos: Terminada la ponderación de los factores, la siguiente etapa es la atribución de valores numéricos (Puntos) a los diversos grados de factor. En general, el grado más bajo de cada factor (grado A) es el valor del porcentaje de ponderación, es decir, los valores ponderados sirven de base para elaborar la escala de puntos y constituirán el valor en puntos para el grado A de cada factor. Establecidos los valores numéricos (puntos) para el grado A de cada factor, el siguiente paso es la asignación de puntos a los grados B, C, D, y así sucesivamente. Por tanto, se trata de establecer una progresión de puntos a lo largo de los diversos grados de cada factor.

Tabla N°54. Escala de Puntos.

	Grado				
Factor	A	B	C	D	E
Requisitos intelectuales:					
1.Instruccion básica	15	30	45	60	75
2.Experiencia	12	24	36	48	60
3.Iniciativa e ingenio	9	18	27	36	45
Requisitos físicos:					
4.Esfuerzo físico necesario	8	16	24	32	40
5.Concentracion mental o visual	12	24	36	48	60
Responsabilidad por:					
6.Supervision de personal	15	30	45	60	75
7.Material o equipo	10	20	30	40	50
8.Metodos o procesos	9	18	27	36	45
9.Informacion confidencial	8	16	24	32	40
Condiciones de trabajo:					
10.Ambiente de trabajo	5	10	15	20	25
11.Riesgo	7	14	21	28	35
Total de puntos	110	220	330	440	550

Fuente: Elaboración propia

Ahora la tarea consiste en convertir los valores de puntos en valores monetarios, para el establecimiento del rango de puntos para cada nivel salarial fijado se calcula el gradiente de crecimiento de la siguiente manera:

$$G = \frac{PUNTO\ MAS\ ALTO - PUNTO\ MAS\ BAJO}{NUMERO\ DE\ NIVELES\ SALARIALES}$$

Para este proyecto se estimó establecer 10 niveles salariales:

$$G = \frac{550 - 110}{10} = 44$$

Para el establecimiento del salario correspondiente a cada nivel salarial se utiliza el gradiente de crecimiento calculado de la siguiente manera:

$$G = \frac{SALARIO\ MAXIMO - SALARIO\ MINIMO}{NUMERO\ DE\ NIVELES\ SALARIALES - 1} = \frac{12,000\ C\$ - 6,100\ C\$}{10 - 1} = C\$ 655.55$$

Aquí se comparan los datos que se contiene en las especificaciones de puestos previamente elaborados con las definiciones de grados y factores en la escala de valuación por medio de esta comparación se determina en cuál de los grados del factor se encuentra el puesto que está evaluando.

A continuación, se muestran los diferentes niveles salariales:

Tabla N°55. Niveles Salariales.

Nivel Salarial	Amplitud de Puntos	Salario Medio (C\$/Mes)
I	110-154	6100
II	155-199	6755.56
III	200-244	7411.11
IV	245-289	8066.67
V	290-334	8722.22
VI	335-379	9377.78
VII	380-424	10033.33
VIII	425-469	10688.89
IX	470-514	11344.44
X	515-559	12000

Fuente: Escala basada en el Salario Mínimo.

Una vez definida esta escala se dibuja el grafico en el cual cada valor en puntos corresponde a un único valor de salarios.

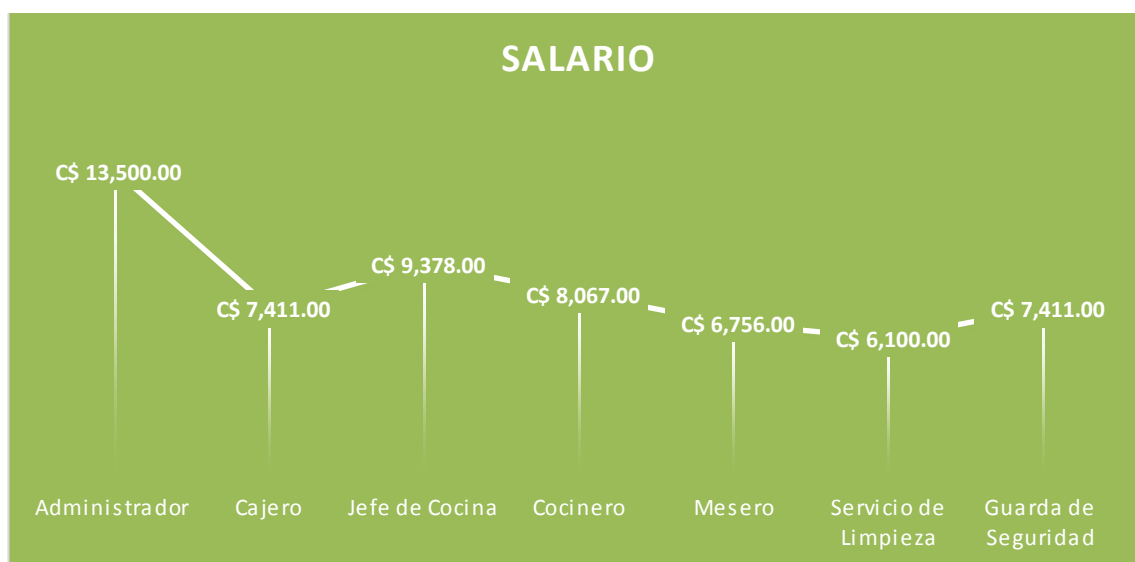
Tabla N°56. Resumen del Método de Evaluación por puntos.

Cargos	Total de puntos	Salario Mensual (C\$/Mes)
Administrador	416	C\$ 13,500.00
Cajero	230	7,411.00
Jefe de Cocina	337	9,378.00
Cocinero	248	8,067.00
Mesero	174	6,756.00
Servicio de Limpieza	126	6,100.00
Guarda de Seguridad	205	7,411.00
Total		C\$ 58,623.00

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto al administrador se hizo una relación entre lo que ofrece el mercado y el salario mínimo para obtener su salario. Además de los deberes y responsabilidades que tiene este cargo se puede justificar con el desempeño realizado durante la jornada laboral.

Grafico N°16. Salarios por Cargo.



7. Estudio Legal.

Para poner en marcha el restaurante se deben cumplir las disposiciones jurídicas vigentes.

A continuación, se mencionan algunos requisitos jurídicos, trámites y gestiones que se tienen que realizar para iniciar operaciones.

Procedimientos y Requisitos para la Inscripción de Persona Natural o Jurídica con Actividades Económicas.

Se debe inscribir toda persona natural o jurídica o entidad económica que por actividades económicas tenga que declarar y pagar impuestos, además debe presentarse a la Administración de Rentas de la Dirección General de Ingresos más cercana al negocio o establecimiento por área geográfica.

Dado a que el proyecto se desarrollará en Masaya municipio del departamento de Masaya se deberá realizar la inscripción en la Administración de Rentas correspondiente de la localidad. La inscripción podrá realizarse a solicitud de parte (voluntaria) o de oficio cuando la Administración de Rentas verifique la apertura de un negocio o establecimiento y en el Directorio de Contribuyentes aún no figure como tal, al que posteriormente le será notificado con base en la resolución de la inscripción de oficio (disposición técnica 013-2003).

La inscripción debe realizarse en la Administración de Rentas de la localidad, en el régimen general (que lleva registros contables) o en el Régimen Especial de Estimación Administrativa por Cuota Fija, según su clasificación.

Se tramita en la Administración de Rentas su Cédula de Registro Único de Contribuyente (Cédula RUC o No. RUC), como persona natural o jurídica. La emisión de la Cédula RUC la primera vez es completamente gratis y debe ser renovada cada dos años (Disposición técnica 013-2003), con el pago de C\$50.00 en Timbres Fiscales.

Tabla N°57. Requisitos generales para tramitar Cédula RUC.

	Identificación	Fotografía	Edad	Formato	Cédula RUC
Persona	Cédula de Identidad	2 Fotos Recientes	18 años cumplidos o mas	Régimen General	Se extiende a nombre de
	Fotocopia	Tamaño Carné		Solicitud de Inscripción	
Natural	Persona	Persona	Persona	Persona	Persona
Jurídica	Representante Legal	No es Exigible	-	Representante Legal	Natural
					Organización

Fuente: Dirección General de Ingresos.

Requisitos para inscribir Negocio a cada institución correspondiente del Municipio de Masaya:

7.1. Alcaldía Municipal.

1. Fotocopia de Cedula del propietario.
2. Realizar carta dirigida a la Lic. Lucía Cerda reflejando la dirección del negocio.
3. Pago de matrícula, solvencia y cuota por un total de C\$ 2,500.
4. Llenar formato en dicha institución.

7.2. Dirección General de Ingresos (DGI).

1. Fotocopia de Cedula del propietario.
2. Fotocopia de matrícula de la Municipalidad.
3. Fotocopia de recibo de Luz, Agua, Teléfono o Contrato de arrendamiento si alquila local.
4. Certificación de inscripción de libros en el registro mercantil.
5. Carta dirigida a Lic. Lorena Martínez especificando la actividad económica y dirección del negocio.

7.3. Sistema Local de Atención Integral en Salud (SILAIS).

Si el negocio es de servicio, los requisitos son los siguientes:

1. fotocopia de cedula del propietario.
2. Tramites de aval de salud por un valor de C\$ 250.
3. Inspección del supervisor de salud por un valor de C\$ 450.
4. Examen de Sangre, Orina y Certificado de Salud de todos los empleados.
5. Pago del permiso o licencia sanitaria dependiendo de la categoría del negocio por un valor de C\$ 2,500.

7.4. Bomberos de Masaya.

1. Fotocopia de Cedula del Propietario.
2. Carta dirigida al Capitán John Castillo solicitando la inspección en el sitio del negocio por el aval o permiso de los bomberos.
3. Se pagan C\$ 500 por trámites de permiso en dicha institución.

7.5. MARENA.

1. Carta dirigida a Ligia Arauz solicitando aval ambiental por un valor de C\$ 400.

7.6. ENACAL.

1. Presentar escritura de propiedad.
2. Fotocopia de Cedula del propietario.
3. Pago por conexión de servicio por un valor de C\$ 1,160.

7.7. DISNORTE DISSUR.

Persona Natural:

1. Carta de solicitud para servicio nuevo indicando el voltaje y la carga solicitada (110 ó 220 voltios), número de teléfono, correo electrónico y dirección exacta.
2. Copia del documento de identificación del solicitante (cedula o pasaporte) y/o del poder de representación.
3. Copia del título de propiedad o contrato de arrendamiento vigente, cesión de derechos u otro documento legalmente aceptable.
4. Certificado de inspección de los bomberos donde se indique que las instalaciones internas del inmueble cumplen con lo estipulado en el Código de Instalaciones Eléctricas de Nicaragua (CIEN) y especifique su censo de carga.

Requisitos adicionales para Persona Jurídica:

5. Copia del número RUC (Registro Único del Contribuyente).
6. Copia de la escritura de constitución de la empresa.
7. Copia de matrícula de la alcaldía actualizada.

Una vez presentado lo requerido, se le entregará una constancia que indique: la fecha de petición del suministro y el número de expediente.

El solicitante firmara el precontrato de servicio ante el agente comercial.

Depósito en Garantía:

Normativa de Servicio Eléctrico 3.5.1

La empresa de distribución podrá requerir al solicitante de un nuevo servicio de energía eléctrica un depósito en garantía (Normativa de Servicio Eléctrico 3.5.1).

8. Estudio Medio Ambiental.

Los seres humanos dentro de su proceso evolutivo y cambiante han desarrollado cada día más recursos técnicos, tecnológicos y de consumo que han contribuido al deterioro ambiental ya que estos hacen parte de su desarrollo.

Es por eso que los gobiernos se han dado a la tarea de exigir cada vez más que el mismo ser humano se comprometa con el habitat para que tengamos la oportunidad de disfrutar de él.

La puesta en marcha de leyes hace mejorar cada día nuestra calidad de vida, exige que las empresas iniciando desde nuestro hogar desarrollemos políticas para evitar el deterioro inminente del medio ambiente, una de las herramientas es que se elaboren y pongan en marcha estudios de impacto ambiental.

Para la implementación de la empresa es importante el estudio de los eventuales impactos negativos que actualmente existen en el ecosistema. Como primera acción se hará un estudio de Evaluación de Impacto Ambiental, que consta de la realización de un diagnóstico ambiental del área afectada por el proyecto.

Esto implica conocer los componentes ambientales y sus interacciones, nombrando así mismo la situación ambiental del área antes de la implantación del proyecto, las cuales son las siguientes:

- **Componentes Ambientales Físicos:** Aire, Topografía.
- **Componentes Biológicos:** Ser humano, flora, fauna.
- **Identificación de fuentes contaminantes:** Sustancias químicas, basura.

Se considera que el proyecto no generará ningún tipo de emisiones a la atmósfera, ya que los vapores emitidos serán absorbidos por una campana de acero inoxidable.

Se generarán residuos sólidos de dos tipos:

- Aquellos provenientes de los procesos de preparación de comidas en la cocina.
- Los que se generan por el acceso del restaurante.

Ambos tipos serán divididos para su posterior reciclaje, de ser posible, en cuatro grupos: papeles, residuos orgánicos, vidrios y plásticos. Estos residuos son entregados al camión municipal recolector de basura, luego de haber sido separados. El ruido generado durante el periodo de operación del proyecto, no causará mayor problema, ya que no serán molestos.

8.1. Desinfección y Aseo del Restaurante.

El restaurante será aseado constantemente en el área de servicio al cliente, recepción y cocina, mediante el barrido y el trapeado del piso.

Los baños, se limpiarán tres veces al día, la bodega y la administración serán aseadas una vez al día.

CONCLUSIONES

Se logró determinar el tamaño que debe tener el restaurante en base a la capacidad instalada, siendo esta de 222 platillos al día (teniendo en cuenta que esta seccionado en tres tipos platos). Se determinó la localización tanto Macro como de Micro, para la ubicación del restaurante, permaneciendo en el Municipio de Masaya, ubicada específicamente de La alcaldía municipal de Masaya 1 ½ C al Norte.

Se describió la ingeniería de proyecto, la cual explica que tipo de ingredientes se utilizarían, con que maquinaria, equipos y los pasos que tendrían que pasar la materia prima para convertirse en producto terminado.

Se diseñó la distribución de planta, guiándose de las buenas prácticas de Manufactura (BPM), en la cual contiene área de Cocina, de Gerencia, Juegos Infantiles, Bodega en frio, área de salón, entre otras, necesarias para el buen funcionamiento de la empresa.

Se delimito la Visión, Misión y los valores que tendrá el restaurante Veroli, para mantenerse en un excelente margen de calidad, trabajando con honestidad, disciplina, ética, puntualidad, orden, aseo y muchos más valores para satisfacer los deseos de nuestros futuros clientes.

Se elaboró el diagrama organizacional del restaurante determinado por sus niveles jerárquicos según el puesto y nivel salarial, contenido integral de puestos y su ámbito general que representa a todas las áreas de la empresa.

Se definió el marco legal de la empresa, aquel que nos aclara los pasos que tenemos que seguir para poder iniciar operaciones.

ESTUDIO FINANCIERO



OBJETIVOS

Objetivo General:

Realizar un Estudio Financiero para la instalación de un restaurante llamado VEROLI en el Municipio de Masaya en el periodo 2016-2020.

Objetivos Específicos:

- Estimar los costos de producción, administración, ventas, mantenimiento, financieros para el funcionamiento del restaurante.
- Determinar los costos totales que generará el restaurante en el horizonte de planeación.
- Cuantificar el precio de venta de los platillos y bebidas que deberá cancelar el cliente.
- Determinar los ingresos que generará el restaurante en el horizonte de planeación.
- Realizar la evaluación financiera del proyecto con financiamiento y sin financiamiento.
- Realizar un análisis de relación Beneficio – Costo.
- Realizar un análisis de sensibilidad basado en la variación de precios.

En el estudio financiero se evalúa la rentabilidad que tendrá el restaurante dentro del mercado alimenticio. En este estudio se determinan los ingresos, costos y gastos de operaciones del Restaurante Veroli, además de tomar en cuenta el financiamiento de la inversión y un análisis de sensibilidad para la toma de decisiones.

Para la proyección de los costos se tomó una tasa de inflación constante del 7%⁵⁰, según el programa económico y financiero 2014-2018, Banco central de Nicaragua.

1. Inversiones.

Para el análisis de este proyecto, se consideraron las inversiones necesarias para la puesta en marcha de Restaurante VEROLI. Estas inversiones se dividen en tres partes: activos fijos, inversiones diferidas e inversiones de capital de trabajo.

Tabla N°58 Inversiones del Proyecto.

Inversión inicial	Monto en C\$ para 2016
Activo Fijo ⁵¹	C\$7,613,161.47
Activos Diferidos ⁵²	35,372.50
Capital de Trabajo ⁵³	3,001,201.48
Total	C\$10,649,735.45

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla anterior se puede observar una inversión total de C\$ 10,649,735.45 para la ejecución de este proyecto.

⁵⁰ www.bcn.gob.ni/publicaciones/periodicidad/eventual/PEF/PEF/PEF_2014-2018.pdf

⁵¹ Ver Tabla N° 59. Inversiones Fijas

⁵² Ver Tabla N° 60. Inversiones Diferidas

⁵³ Ver Tabla N° 61. Capital de Trabajo

1.1. Inversiones Fijas.

La inversión fija constituye a los activos que sirven para el funcionamiento del restaurante. Estas inversiones pueden ser, equipo de transporte, equipos de cocina, utensilios, mobiliario y equipos de oficina.

Tabla N°59. Inversiones Fijas.

Inversiones Fijas	
Descripción	2016
Terreno	C\$109,200.00
Obras Físicas ⁵⁴	5,399,895.33
Cuarto Frio ⁵⁵	196,218.75
Vehículo ⁵⁶	445,625.00
Maquinaria y Equipos de Cocina ⁵⁷	488,923.62
Herramientas de Trabajo de Cocina ⁵⁸	232,945.81
Utensilios de Cocina ⁵⁹	74,640.25
Mobiliario y Equipos de Area de Atención ⁶⁰	544,703.43
Utensilios de limpieza del restaurante ⁶¹	14,393.10
Computadoras	59,376.48
Impresoras, Escritorio, Mobiliario y otros	47,239.70
TOTAL	C\$7,613,161.47

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se puede observar que la inversión fija para el año 2016 es de C\$ 7,613,161.47. Por otra parte, se hará una reinversión para los años 2018 y 2020 en lo que respecta a computadoras con un monto de C\$59,376.48 para los respectivos años.

⁵⁴ Ver Anexo N°20. Presupuesto de Construcción. Pág. 190

⁵⁵ Ver Anexo N°17. Proforma de Cuarto Frio. Pág. 190

⁵⁶ Ver Anexo N°18. Proforma de Camioncito. Pág. 190

⁵⁷ Ver Tabla N°40. Maquinaria y equipo de cocina. Pág. 76

⁵⁸ Ver Tabla N°41. Herramientas de Trabajo de cocina. Pág. 77

⁵⁹ Ver Tabla N°42. Utensilios de cocina. Pág. 78

⁶⁰ Ver Tabla N°43. Mobiliario y Equipo de Área de atención. Pág. 79

⁶¹ Ver Tabla N°44. Utensilios de Limpieza. Pág. 79

1.2. Inversiones diferidas o intangibles.

Las inversiones diferidas son aquellos bienes que la empresa generalmente paga por adelantado para su puesta en marcha. Estas inversiones están constituidas por trámites, solicitud de matrícula, licencia sanitaria, registro de marcas, publicidad y promoción.

Estas inversiones están sujetas a amortización y se recuperarán de acuerdo a la duración del proyecto.

Tabal N°60. Inversiones Diferidas.

Inversión En Activos Diferidos En 2016		
Institución Correspondiente	Descripción	Monto (C\$)
Alcaldía de Masaya ⁶²	Pago de Matrícula en ALCADIA	C\$ 2,500.00
SILAIS	Tramites de Aval de Salud	250.00
	Inspección de Supervisor de salud	450.00
	Pago de Permiso de Licencia Sanitaria	2,500.00
Jefatura de Bomberos-Masaya ⁶³	Pago de Permiso de Aval de Bomberos	500.00
MARENA	Pago de Permiso de Aval Ambiental	400.00
ENACAL	Pago por conexión de Servicio	1,160.00
Radio Bethel ⁶⁴	Publicidad y Promoción	6,000.00
TROPIGAS	Instalación de Tuberías de Gas	15,000.00
IMI S.A. ⁶⁵	Instalación de Campana de Extracción	6,612.50
	TOTAL	C\$35,372.50

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla anterior se muestran que las inversiones diferidas del estudio equivalen a C\$ 35,372.50.

⁶² http://www.masaya.gob.ni/?page_id=53

⁶³ Estación de Bomberos de Masaya, Teléfono 2522-2313

⁶⁴ Ver Anexo N°11. Proforma de spot publicitario en Radio Bethel. Pág. 190

⁶⁵ Ver Anexo N°19. Proforma de Utensilios y Equipos de cocina. Pág. 190

1.3. Inversión de Capital de Trabajo.

El capital de trabajo se considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos como activo circulante. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios).

La empresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo.⁶⁶

La inversión del capital de trabajo constituye los recursos necesarios, como un presupuesto inicial para realizar operaciones cotidianas antes de obtener ingresos.

Tabla N°61.Capital de Trabajo.

Capital de Trabajo	Monto en C\$
Costos de Producción⁶⁷	C\$2,776,038.78
Gastos Administrativos⁶⁸	C\$225,162.70
Total Trimestre 2016	C\$3,001,201.48

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla anterior se puede observar que Restaurante Veroli iniciará sus operaciones con un capital de trabajo de C\$3,001,201.48

1.4. Amortización de Activos Diferidos y Depreciación.

En la siguiente tabla se puede apreciar que la amortización de la inversión diferida se amortiza a cuatro años y tres meses.

⁶⁶ <http://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html>

⁶⁷ Ver Tabla N°70. Costos de Producción.Pág.123

⁶⁸ Ver Tabla N°75. Gastos Administrativos.Pág.129

Tabla N° 62. Amortización de activos Diferidos⁶⁹.

AMORTIZACION DE ACTIVOS DIFERIDOS					
Horizonte Planeación	(Trimestre)2016	2017	2018	2019	2020
Monto C\$	2,080.74	8,322.94	8,322.94	8,322.94	8,322.94

Fuente: Elaboración propia

Los cálculos de la depreciación de los activos fijos se determinaron a través del método de la línea recta, basándose en la vida útil de los activos establecidos en la Ley de Equidad Fiscal⁷⁰, cuyo monto correspondiente a ciertos equipos se les aplica el 15% del I.V.A establecido por las empresas.

Tabla N°63.Vida útil de Activos Fijos.

DEPRECIACION DE ACTIVO FIJO			
Descripción	Inversión 2016 en (US\$)	Inversión 2016 en C\$ ⁷¹	Vida Útil (Años)
Terreno	-	C\$109,200.00	∞
Obras Físicas	-	5,399,895.33	20
Cuarto Frio	6,825	196,218.75	5
Vehículo	15,500	445,625.00	5
Maquinaria Y Equipos De Cocina	17,006.039	488,923.62	5
Herramientas De Trabajo De Cocina	8,102.463	232,945.81	5
Utensilios De Cocina	2,596.1825	74,640.25	5
Mobiliario Y Equipos De Area De Atención	18,946.2063	544,703.43	5
Utensilios De Limpieza Del Restaurante	500.6295	14,393.10	5
Equipos De Oficina:			
Computadoras	1,995.848	59,376.48	2
Impresoras, Escritorio Y Muebles Y Otros	1,643.12	47,239.70	5
Total		C\$7,613,161.47	

Fuente: Elaboración Propia. Los cálculos se realizaron considerando un tipo de cambio de C\$28.75 a la fecha 05/08/2016 según BCN.

⁶⁹ Ver Apéndice "G". Tabla G4. Distribución de Amortización. Pág. 179

⁷⁰ Ver Anexo N°22. Porcentaje de depreciación anual según Ley de Equidad fiscal. Pág. 190

⁷¹ Tipo de cambio según BCN agosto 2016. Cambio C\$28.75

En la siguiente tabla se muestran los montos de la depreciación de los activos fijos, la cual permanecerá constante durante el horizonte de planeación de 5 años.

Tabla N°64. Depreciación de Activo Fijo⁷².

Descripción	HORIZONTE DE PLANEACIÓN				
	(Trimestre)2016	2017	2018	2019	2020
Obras Físicas	C\$67,498.69	C\$269,994.77	C\$269,994.77	C\$269,994.77	C\$269,994.77
Cuarto Frio	9,810.94	39,243.75	39,243.75	39,243.75	39,243.75
Vehículo	22,281.25	89,125.00	89,125.00	89,125.00	89,125.00
Maquinaria Y Equipos De Cocina	24,446.18	97,784.72	97,784.72	97,784.72	97,784.72
Herramientas De Trabajo De Cocina	16,888.57	46,589.16	46,589.16	46,589.16	46,589.16
Utensilios De Cocina	3,732.01	14,928.05	14,928.05	14,928.05	14,928.05
Mobiliario Y Equipos De Área De Atención	27,235.17	108,940.69	108,940.69	108,940.69	108,940.69
Utensilios De Limpieza Del Restaurante	719.65	2,878.62	2,878.62	2,878.62	2,878.62
Computadoras	7,422.06	29,688.24	29,688.24	29,688.24	29,688.24
Impresoras, Escritorio, Mobiliario Y Otros	2,361.99	9,447.94	9,447.94	C\$9,447.94	9,447.94
Total	C\$264,102.03	C\$708,620.94	C\$708,620.94	C\$708,620.94	C\$708,620.94

Fuente: Elaboración Propia

⁷² Ver Apéndice "G". Cálculo de depreciación, valores de salvamento y amortización. pág. 176

2. Recuperación de Activos.

La cuenta de recuperación de activos está dada por la recuperación del valor de terreno, valor de salvamento del activo fijo depreciable y el capital de trabajo.

Tabla N°65.Cálculo del RAC.

Cálculo del RAC	
Descripción	Valor C\$
Terreno	C\$109,200.00
Capital de Trabajo⁷³	3,001,201.48
Valor de Salvamento⁷⁴	4,611,075.44
Total	C\$7,721,476.92

Fuente: Elaboración propia.

2.1. Valor de Salvamento.

El valor de salvamento se determinó a partir del horizonte de planeación del proyecto el cual asciende a 4 años y 3 meses, ya que los equipos con los que contará el restaurante Veroli tienen vida útil de 5 años. Por lo tanto estos tendrán un valor de salvamento debido a que no se depreciarán totalmente.

Tabla N°66.Valor de Salvamento⁷⁵.

Valor de Salvamento	
Descripción	Valor de Salvamento
Obras Físicas	C\$4,252,417.57
Cuarto Frio	29,432.81
Vehículo	66,843.75
Maquinaria y equipos de cocina	73,338.54
Herramientas de trabajo de cocina	34,941.87
Utensilios de cocina	11,196.04
Mobiliario y Equipos de Área de Atención	81,705.51
Utensilios de limpieza del restaurante	2,158.96
Computadoras	51,954.42
Impresoras, Escritorio, Mobiliario y otros	7,085.96
Total	C\$4,611,075.44

⁷³ Ver tabla N° 61. Capital de trabajo. Pág. 116

⁷⁴ Ver tabla N°66. Valor de salvamento. Pág. 119

⁷⁵ Ver Apéndice "G". Pág. 176 - 178

2.2. Determinación de Precios.

Los precios de los platillos y bebidas que ofertará el Restaurante Veroli, se determinaron mediante la fórmula $P = C \cdot (1 + G)$, donde:

P: Precio de Venta.

C: Costo Unitario por platillo y/o bebida.

G: Porcentaje de Ganancia establecido.

Las proyecciones de los precios se realizaron en base a una tasa de inflación del 7% según el informe económico financiero 2014 - 2018. Sin embargo, se consideró determinar una tasa bimestral de la misma inflación, que asciende a 1.17%. Debido a que, utilizando la tasa anual los precios crecen excesivamente siendo este un factor que perjudica al sector objetivo del proyecto, representado por la clase Media - Baja.

Tabla N°67. Proyecciones de precios de platillos⁷⁶.

Precio de Venta para el horizonte de planeación					
Platos a la Carta	0	1	2	3	4
Carnes de Res	2016	2017	2018	2019	2020
Bistecs entomatado	185	187.15	189.34	191.55	193.78
Bistecs Encebollado	184	185.68	187.85	190.04	192.26
Carne Jalapeña	180	182.23	184.36	186.51	188.69
Carne Churrasco	180	183.77	185.91	188.08	190.28
Carne a la plancha	175	177.38	179.45	181.54	183.66
Filete de Pechuga					
Filete encebollado	113	114.06	115.39	116.74	118.10
Filete con queso Amarillo	120	121.10	122.51	123.94	125.39
Combos Rostizados					
Combo de 2 Piezas	107	107.93	109.19	110.46	111.75
Combo de 4 Piezas	192	194.02	196.28	198.57	200.89
Combo de 8 Piezas	307	310.11	313.72	317.39	321.09
Combo de 12 Piezas	477	482.15	487.77	493.46	499.22
Combos de Pollo Asado					
1/4 de pollo	90	91.00	92.06	93.13	94.22
1/2 de pollo	143	144.42	146.11	147.81	149.54
Pollo entero	249	251.92	254.86	257.83	260.84

Fuente: Elaboración propia

⁷⁶ Ver apéndice "H". Determinación de precios e ingresos por platillos y bebidas. Pág. 180

Tabla N°68. Proyecciones de Precios de bebidas⁷⁷.

Precio de Venta para el horizonte de planeación					
Producto	2016	2017	2018	2019	2020
Cacao (vaso 20 onz)	C\$30	C\$31	C\$31	C\$31	C\$32
Linaza (vaso 20 onz)	C\$25	C\$25	C\$26	C\$26	C\$26
Jamaica (vaso 20 onz)	C\$24	C\$24	C\$25	C\$25	C\$25
Te de limón (vaso 20 onz)	C\$25	C\$25	C\$25	C\$25	C\$26
Toña Litro	C\$61	C\$62	C\$63	C\$63	C\$64
Toña 12 onz	C\$32	C\$32	C\$33	C\$33	C\$34
Pepsi 12onz	C\$20	C\$20	C\$20	C\$21	C\$21
1.75 litros Pepsi	C\$41	C\$41	C\$42	C\$42	C\$43

Fuente: Elaboración propia

2.3. Determinación de los Ingresos.

Los ingresos que recibirá el Restaurante VEROLI estarán basados en las ventas de los platillos y bebidas que se realicen a los clientes que consuman en el local.

En la siguiente tabla se muestra la cantidad de los ingresos totales de la empresa durante el periodo del 2016 al 2020.

Tabla N°69. Ingresos Totales.

Tabla de Ingresos Totales Para el Horizonte de Planeación					
	(Trimestre)2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos de Platillos ⁷⁸	C\$4,052,596.4	C\$16,504,375.7	C\$16,765,574.6	C\$17,004,666.2	C\$17,217,720.8
Ingresos de Bebidas ⁷⁹	C\$548,137.8	C\$2,230,264.5	C\$2,265,560.7	C\$2,297,869.6	C\$2,326,660
Total Anual	C\$4,600,734.2	C\$18,734,640.2	C\$19,031,135.4	C\$19,302,535.8	C\$19,544,380.9

Fuente: Elaboración propia.

⁷⁷ Ver apéndice "H" Determinación de precios e ingresos por platillos y bebidas. Pág. 180

⁷⁸ Ver apéndice "H". Tabla H4. Proyección de Ingresos por platillos en el horizonte de planeación. Pag183

⁷⁹ Ver apéndice "H". Tabla H9. Proyección de ingresos por bebidas Pág. 187

3. Costos de Operación del proyecto

3.1. Costos de Producción.

A continuación, se detallan todos los costos de producción anuales en los que incurrirá el restaurante para la producción y comercialización de los platillos y bebidas.

Tabla N°70. Costos de Producción.

Costos de producción	Horizonte de Planeación				
	(Trimestre)2016	2017	2018	2019	2020
Costos de materia prima-comidas⁸⁰	C\$2,172,375.86	C\$9,297,768.70	C\$9,948,612.51	C\$10,645,015.38	C\$11,390,166.46
Costos de materia prima-ensaladas⁸¹	51,212.79	219,190.74	234,534.09	250,951.48	268,518.08
Costos por bebidas⁸²	236,364.00	1,011,637.92	1,082,452.57	1,158,224.25	1,239,299.95
Salarios de colaboradores⁸³	249,381.35	1,001,161.56	1,001,161.56	1,001,161.56	1,001,161.56
Consumo de electricidad⁸⁴	24,677.92	99,248.71	99,788.66	100,331.54	100,877.38
Consumo de agua⁸⁵	19,354.50	77,839.18	78,262.65	78,688.43	79,116.52
Consumo de combustible⁸⁶	1,193.34	4,799.45	4,819.19	4,831.54	4,835.66
Consumo de gas⁸⁷	21,479.03	86,386.08	86,741.25	86,963.68	87,037.82
Total	C\$2,776,038.78	C\$11,798,032.35	C\$12,536,372.48	C\$13,326,167.87	C\$14,171,013.44

Fuente: Elaboración propia.

⁸⁰ Ver Tabla N°71. Costos de Materia Prima para fabricación de Platillos. Pág.125

⁸¹ Ver Tabla N°72. Costos de Materia prima de Ensaladas y otros ingredientes. Pág.126

⁸² Ver Apéndice "H". Tabla H5. Costos Anuales de Bebidas Pág.184

⁸³ Ver Apéndice "E". Nómina de los empleados de Restaurante Veroli. Pág.172

⁸⁴ Ver Apéndice "C". Consumo y distribución de energía eléctrica Pág.169

⁸⁵ Ver Apéndice "D". Consumo y distribución de Agua potable pág. 171

⁸⁶ Ver Apéndice "F". Tabla F2. Consumo de combustible pág. 174

⁸⁷ Ver Apéndice "B". Consumo de gas Pág. 166

3.2. Costos de Operación por Materia Prima.

La Eficiencia de Materia prima se hace a partir de la comparación de la materia en general que se ha de usar para el último trimestre 2016 (Esta se divide en dos tablas) y costos de platillos por materia prima. Las cuales se presentan de la siguiente manera:

Tabla N°71. Costos de Materia Prima para fabricación de Platillos.⁸⁸

Costos de Materia Prima para fabricación de Platillos (2016)						
Producto	Precio unitario	Cantidad uso	Costo diario	Costo Semanal	Costo Mensual	Costo Anual
Filete de Pechuga de 8onz	C\$36	14	C\$504	C\$3,528.00	C\$14,112.00	C\$169,344.00
Carne de Res de 8 onz	C\$79	21	C\$1,659	C\$11,613.00	46,452.00	557,424.00
Queso amarillo	C\$2.90	12	C\$35	C\$243.60	974.40	11,692.80
Ablandador (libra)	C\$46.18	1.2	C\$55	C\$387.91	1,551.65	18,619.78
Aderezo (libra)	C\$42.47	1	C\$42	C\$297.29	1,189.16	14,269.92
Ensalada de Combo 3onz	C\$6	233	C\$1,398	C\$9,786.00	39,144.00	469,728.00
Piezas de pollo crudo	C\$16.50	726	C\$11,979	C\$83,853.00	335,412.00	4,024,944.00
Pollo Entero crudo	C\$131.50	51	C\$6,707	C\$46,945.50	187,782.00	2,253,384.00
Balde de Chile de pollo	C\$393.22	1	C\$393	C\$2,752.54	11,010.16	132,121.92
Caja de Papas (6 bolsas)	C\$690	2.8	C\$1,932	C\$13,524.00	54,096.00	649,152.00
Bidón de Aceite (20 litros)	C\$550	4		C\$2,200.00	8,800.00	105,600.00
Libra de Arroz	C\$13	26	C\$338	C\$2,366.00	9,464.00	113,568.00
Bolsa de Te (en combo)	C\$172	6		C\$1,032.00	4,128.00	49,536.00
Azúcar	C\$6	15		C\$90.00	360.00	4,320.00
Libra de Frijol	C\$17	8.8	C\$150	C\$1,047.20	4,188.80	50,265.60
Libra de MASECA	C\$12.19	16	C\$195	C\$1,365.28	5,461.12	65,533.44
				Total	C\$724,125.29	C\$8,689,503.46
				Trimestre	C\$2,172,375.86	

Fuente: Anexo de proforma de Restaurante Verdi.

⁸⁸ Ver Anexo N°10. Proforma de Insumos a Comprar por el Restaurante. Pág. 190

3.3. Costos de Materia Prima de Legumbres.

Para los costos de legumbres y otros ingredientes se hizo un conglomerado mensual y semanal para cada uno de ellos. También se consultaron los precios en el Mercado Ernesto Fernández del Municipio de Masaya y se presentan en la tabla siguiente:

Tabla N°72. Costos de Materia Prima de Ensaladas y otros Ingredientes.

Costos de Materia Prima de Legumbres y otros para fabricación de Platos (2016)					
Producto	Semanal	Mensual	Anual	Precio	Costo anual
Tomate (und)	105.0	420.0	5040.0	C\$2.36	C\$11,894.40
Chile (libras)	1.9	7.8	93.3	C\$20.00	1,866.67
Ajo (mallas)	3.3	13.1	157.7	C\$50.00	7,885.71
Cebolla (libras)	22.0	88.0	1056.0	C\$12.00	12,672.00
Apio (libras)	10.5	42.0	504.0	C\$20.00	10,080.00
Chiltoma (doc)	2.3	9.3	112.0	C\$40.00	4,480.00
Perejil (moños)	2.0	8.0	96.0	C\$35.00	3,360.00
Remolacha (Libras)	9.3	37.3	448.0	C\$10.00	4,480.00
Lechuga (doc)	3.0	12.0	144.0	C\$120.00	17,280.00
Pepino (doc)	2.3	9.3	112.0	C\$55.00	6,160.00
Plátano (und)	63.0	252.0	3024.0	C\$5.00	15,120.00
Zanahoria (doc)	1.5	6.0	72.0	C\$70.00	5,040.00
Mostaza (Galón)	1.0	4.0	48.0	C\$115.00	5,520.00
Salsa inglesa (Galón)	1.0	4.0	48.0	C\$265.00	12,720.00
Sal (bolsón)	1.0	4.0	48.0	C\$80.00	3,840.00
Vinagreta (500 ml)	1.0	4.0	48.0	C\$31.00	1,488.00
Salsa de tomate	2.8	11.2	134.8	C\$190.00	25,617.98
Aceite de Olivo (galón)	-	1.0	12.0	C\$365.00	4,380.00
Mantequilla (caja)	3.0	12.0	144.0	C\$99.00	14,256.00
Crema Acida (und)	7.0	28.0	336.0	C\$6.00	2,016.00
Chile hojuela (tarro)	-	1.0	12.0	C\$120.00	1,440.00
Pan (bolsa de 12)	31.0	124.0	1488.0	C\$22.00	32,736.00
Consume (sobres)		12.0	144.0	C\$3.60	518.40
				Total	C\$204,851.16
				Total Trimestre	C\$51,212.79

Fuente: Elaboración Propia.

3.4. Costos de Platillo por Materia Prima.

Los costos por plato reflejados en la tabla siguiente son basados solamente para hacer un plato, sin incluir ningún costo de operación (agua, luz, gas, salarios, combustible).

Tabla N°73. Costos por platillo basados solo en materia prima (año 2016).

Cantidad de Platos por día			Costo de platillos basados solo en materia Prima				
Productos	Ponderación	214	Costo plato ⁸⁹	Costo diario	Semanal	Mensual	Anual
Platos a la Carta	16.56%	35					
Carnes de res	60%	21					
Bistecs entomatado	10%	2	97.62	C\$207.58	C\$1,453.03	C\$5,812.12	C\$69,745.42
Bistecs Encebollado	10%	2	96.71	205.64	1,439.49	5,757.94	69,095.28
Carne Jalapeña	18%	4	94.58	362.00	2,534.01	10,136.03	121,632.40
Carne Churrasco	22%	5	95.53	446.89	3,128.20	12,512.81	150,153.69
Carne a la plancha	40%	9	91.58	778.92	5,452.44	21,809.75	261,717.00
Filete de pechuga	40%	14					
Filete encebollado	55%	8	52.47	409.04	2,863.30	11,453.20	137,438.43
Filete con queso Amarillo	45%	6	56.82	362.42	2,536.94	10,147.75	121,773.04
Combos rostizados	50.25%	108					
Combo de 2 Piezas	25%	27	48.68	1,308.68	9,160.73	36,642.91	439,714.92
Combo de 4 Piezas	15%	16	101.86	1,643.08	11,501.53	46,006.13	552,073.61
Combo de 8 Piezas	40%	43	173.58	7,466.45	52,265.12	209,060.46	2,508,725.54
Combo de 12 Piezas	20%	22	279.87	6,019.08	42,133.56	168,534.23	2,022,410.74
Combos de Pollo Asado	33.19%	71					
1/4 de pollo	20.76%	15	38.02	560.55	3,923.88	15,695.53	188,346.38
1/2 de pollo	26%	18	71.22	1,315.26	9,206.82	36,827.29	441,927.52
Pollo entero	53.24%	38	137.64	5,204.61	36,432.26	145,729.03	1,748,748.41
Total material prima anual							C\$8,832,115.33
Total material prima Trimestral							C\$2,208,028.83

Fuente: Elaboración propia

⁸⁹ Ver apéndice "A". desde Tabla A13 – Tabla A26. Pág. 160- 166

A continuación, se presenta la tabla conglomerando de los resultados para verificar la eficiencia de uso de los materiales en los platillos, teniendo el 99.3%.

Tabla N°74.Eficiencia del uso de Materia Prima.

Descripción	Monto en C\$
Costo materia prima Platillos	C\$2,172,375.86
Costo materia prima Legumbres	51,212.79
Total Materia Prima	C\$2,223,588.65
Costos platillos Preparados	C\$2,208,028.83
Diferencia entre materia prima a usar y materia prima agregado en platillos	15,559.82
Margen de error	0.7%
Eficiencia (100-Margen de error)	99.3%

Fuente: Elaboración Propia.

4. Gastos Administrativos.

En esta etapa se detallan los gastos administrativos que incurrirán en el Restaurante Veroli referente a salarios, pago de teléfono, gastos de papelería, agua, equipos de limpieza y consumo eléctrico. Por lo tanto, en la tabla siguiente se muestra la proyección de los gastos durante el periodo del 2016 al 2020.

Tabla N°75. Gastos Administrativos.

Gastos Administrativos	2016	2017	2018	2019	2020
Salarios Administrativos⁹⁰	C\$172,142.80	C\$691,081.16	C\$691,081.16	C\$691,081.16	C\$691,081.16
Teléfono, Internet, TV-Cable⁹¹	4,700.63	18,803.57	18,803.64	18,803.73	18,803.81
Papelería⁹²	6,354.97	25,420.95	25,421.02	25,421.11	25,421.19
Otros Utensilios⁹³	18,512.38	74,050.57	74,050.64	74,050.73	74,050.81
Consumo de Agua⁹⁴	5,890.50	23,690.19	23,819.07	23,948.65	24,078.94
Consumo de Electricidad⁹⁵	17,561.44	70,627.91	71,012.15	71,398.48	71,786.91
Total	C\$225,162.70	C\$903,674.34	C\$904,187.69	C\$904,703.85	C\$905,222.82

Fuente: Elaboración propia.

⁹⁰ Ver Apéndice "E". Nómina de Empleados de Restaurante Veroli Pág. 172

⁹¹ Ver Anexo N°12. Paquete Casa Claro. Pág. 190

⁹² Ver Tabla N°46. Papelería y herramientas de oficina Pág. 81

⁹³ Ver Tabla N°47. Otros Utensilios Pág. 82

⁹⁴ Ver Apéndice "D". Consumo y distribución de agua potable pág. 171

⁹⁵ Ver Apéndice "C". Consumo y distribución de energía eléctrica pág. 169

4.1. Gastos de Venta.

En la tabla siguiente se muestran los gastos de ventas anuales que incurren sobre el Restaurante Veroli. La proyección de estos gastos comprende la publicidad y el impuesto municipal entre el periodo de 2016 - 2020.

Tabla N°76. Gastos de Venta.

Gastos de ventas	2016	2017	2018	2019	2020
Publicidad y Promoción⁹⁶	C\$6,000	C\$6,420	C\$6,869.40	C\$7,350.26	C\$7,864.78
Impuesto Municipal (IMI)	45,965	187,174.11	190,136.33	192,847.84	195,264.07
Total	C\$51,965	C\$193,594.1	C\$197,005.73	C\$200,198.1	C\$203,128.84

Fuente: Elaboración Propia.

5. Financiamiento de la inversión.

El financiamiento es una variable importante en el proceso de inversión, es por eso que el Restaurante Veroli obtendrá el 71% de la inversión total por medio de Banpro, correspondiente al monto de inversiones en activos fijos, es decir, Restaurante Veroli obtendrá un financiamiento de C\$ 7,613,161.47.

Tabla N° 77. Financiamiento de la Inversión⁹⁷.

Descripción	Monto en C\$	Porcentaje de préstamo	Monto del préstamo
Activo Fijo	C\$7,613,161.47	100%	C\$7,613,161.47
Activos Diferidos	35,372.50	0%	0
Capital de Trabajo	3,001,201.48	0%	0
Totales	C\$10,649,735.45		C\$7,613,161.47

Fuente: Elaboración propia.

⁹⁶ Ver Anexo N°11. Proforma de spot publicitario en Radio Bethel. Pág. 190

⁹⁷ Ver Tabla N°58. Inversiones del proyecto pág. 113

Tabla N°78. Aporte de inversión.

Aporte	Monto C\$	Porcentaje
Aporte del Banco	C\$7,613,161.47	71%
Aporte Propio	C\$3,036,573.98	29%
Total	C\$10,649,735.45	

Fuente: Elaboración propia.

5.1. Condiciones del Financiamiento.

Entre las condiciones del financiamiento otorgado por el Banpro (Banco de la Producción), se encuentran los siguientes requisitos para solicitar un préstamo: El llenado de la solicitud del préstamo, copia de la cedula de identidad, acta de constitución legal de la empresa, referencias y antecedentes crediticias o comerciales, documentación de garantía, desembolsos.

Una vez aprobado el préstamo, el banco elabora un calendario de pago en el que se detalla la deuda inicial, el interés, la cuota nivelada, amortización y deuda final.⁹⁸

Tabla N°79. Calendario de Pago (Método de Cuota Nivelada).

Año	0	2017	2018	2019	2020
Interés		C\$1,218,105.83	C\$977,682.11	C\$698,790.59	C\$375,276.43
Pago a Principal		1,502,648.27	1,743,072.00	2,021,963.52	2,345,477.68
Cuota nivelada		2,720,754.11	2,720,754.11	2,720,754.11	2,720,754.11
Saldo	C\$7,613,161.4	C\$6,110,513.2	C\$4,367,441.2	C\$2,345,477.7	C\$0.00

⁹⁸ https://www.banpro.com.ni/ps_pcre-creditos-Solicitudes.asp

6. Estados de Resultados.

Para conocer la rentabilidad de la inversión en el Restaurante Veroli, se presentan en los estados financieros las debidas cuentas como: ingresos por ventas, costos de producción, costos de mantenimiento de equipos, gastos tanto administrativos como de ventas, así también las amortizaciones de los activos diferidos y la depreciación de los activos fijos. Mostrando con esto las utilidades que el Restaurante Veroli tendrá en su período de evaluación.

En la siguiente tabla se muestra el estado de resultados de la inversión del Restaurante Veroli sin financiamiento por parte de una entidad bancaria, solamente con el aporte del inversionista.

Tabla N°80. Estado de Resultado Sin Financiamiento.

Estado de Resultados Sin Financiamiento						
Año	0	(Trimestre)2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos		C\$4,600,734.29	C\$18,734,640.22	C\$19,031,135.44	C\$19,302,535.85	C\$19,544,380.93
Costos De Producción		2,776,038.78	11,798,032.35	12,536,372.48	13,326,167.87	14,171,013.44
Gastos Administrativos		225,162.70	903,674.34	904,187.69	904,703.85	905,222.82
Gastos De Ventas		52,007.34	193,766.40	197,180.75	200,375.62	203,308.59
Costos De Mantenimiento		4,000.00	17,120.00	19,600.69	20,972.74	22,440.83
Depreciación		264,102.03	708,620.94	708,620.94	708,620.94	708,620.94
Amortización		2,080.74	8,322.94	8,322.94	8,322.94	8,322.94
Utilidad Antes De Ir		<u>C\$1,277,342.70</u>	<u>C\$5,105,103.26</u>	<u>C\$4,656,849.95</u>	<u>C\$4,133,371.90</u>	<u>C\$3,525,451.37</u>
Impuesto Sobre La Renta		383,202.81	1,531,530.98	1,397,054.98	1,240,011.57	1,057,635.41
Utilidad Después De Ir		<u>C\$894,139.89</u>	<u>C\$3,573,572.28</u>	<u>C\$3,259,794.96</u>	<u>C\$2,893,360.33</u>	<u>C\$2,467,815.96</u>
Depreciación		264,102.03	708,620.94	708,620.94	708,620.94	708,620.94
Amortización		2,080.74	8,322.94	8,322.94	8,322.94	8,322.94
RAC						7,721,476.92
Inversión	C\$10,649,735.45			59,376.48		59,376.48
Prestamos						
FLUJO NETO DE EFECTIVO	(C\$10,649,735.45)	<u>C\$1,160,322.66</u>	<u>C\$4,290,516.16</u>	<u>C\$3,917,362.36</u>	<u>C\$3,610,304.21</u>	<u>C\$10,846,860.28</u>

En el estado de resultado, considerando que no se contará con financiamiento por parte de una entidad bancaria, se muestran los flujos netos de efectivo para el horizonte de planeación del proyecto los cuales permiten una visión de rentabilidad de la puesta en marcha y operación de Restaurante Veroli.

En la siguiente tabla se muestra el estado de resultado con sus proyecciones durante el horizonte de planeación para el Restaurante Veroli, considerando un préstamo sobre el 72% del total de la Inversión Inicial a Banpro (Banco de la Producción) para la puesta en marcha del Restaurante.

Tabla N°81. Estado de Resultados con Financiamiento.

Estado de Resultado con Financiamiento						
Año	0	(Trimestre)2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos		C\$4,600,734.3	C\$18,734,640.2	C\$19,031,135.4	C\$19,302,535.8	C\$19,544,380.9
Costos De Producción		2,776,038.78	11,798,032.35	12,536,372.48	13,326,167.87	14,171,013.44
Gastos Administrativos		225,162.70	903,674.34	904,187.69	904,703.85	905,222.82
Gastos De Ventas		52,007.34	193,766.40	197,180.75	200,375.62	203,308.59
Gastos Financieros		0.00	1,218,105.83	977,682.11	698,790.59	375,276.43
Gastos De Mantenimiento		4,000.00	17,120.00	19,600.69	20,972.74	22,440.83
Depreciación		264,102.03	708,620.94	708,620.94	708,620.94	708,620.94
Amortización		2,080.74	8,322.94	8,322.94	8,322.94	8,322.94
Utilidad Antes De Ir		<u>C\$1,277,342.70</u>	<u>C\$3,886,997.42</u>	<u>C\$3,679,167.84</u>	<u>C\$3,434,581.31</u>	<u>C\$3,150,174.94</u>
Impuesto Sobre La Renta		383,202.81	1,166,099.23	1,103,750.35	1,030,374.39	945,052.48
Utilidad Después De Ir		<u>C\$894,139.89</u>	<u>C\$2,720,898.20</u>	<u>C\$2,575,417.49</u>	<u>C\$2,404,206.92</u>	<u>C\$2,205,122.46</u>
Depreciación		264,102.03	708,620.94	708,620.94	708,620.94	708,620.94
Amortización		2,080.74	8,322.94	8,322.94	8,322.94	8,322.94
Abono A La Deuda			1,502,648.27	1,743,072.00	2,021,963.52	2,345,477.68
RAC						7,721,476.92
Inversión	C\$10,649,735.45			59,376.48		59,376.48
Prestamos	C\$7,613,161.47					
FLUJO NETO DE EFECTIVO	(C\$3,036,573.98)	<u>C\$1,160,322.66</u>	<u>C\$1,935,193.80</u>	<u>C\$1,489,912.89</u>	<u>C\$1,099,187.28</u>	<u>C\$8,238,689.1</u>

El flujo neto de efectivo permite una visión de la rentabilidad de la puesta en marcha y operación del Restaurante Veroli considerando los ingresos, costos y gastos proyectados para el período de evaluación de este proyecto.

6.1. Tasa Mínima Atractiva de Retorno (TMAR).

La tasa mínima atractiva de retorno de una inversión es el interés establecido por los inversionistas para realizar un apoyo en un proyecto, la cual debe cubrir la inflación de la economía y un interés que además cubra el riesgo de la inversión. Para este estudio y teniendo en cuenta el comportamiento del mercado para la colocación de divisas, se ha definido para el inversionista una prima de riesgo de 15% que, sumado a la tasa de inflación proyectada por el banco central de Nicaragua para los próximos años, genera una TMAR del inversionista del 22%.

Tabla N°82. Tasa Mínima Atractiva Inversionista.

Cálculo de la TMAR		
Inflación	Premio al Riesgo	TMAR Inversionista
7%	15%	22.00%

Considerando que la tasa de inflación se mantendrá constante a partir del año 2016 hasta el 2020, lo cual indica que esto no afectará a la TMAR durante el horizonte de planeación.

En este estudio además se aborda la inclusión de financiamiento por parte de una entidad bancaria local para costear la inversión del 71% de la puesta en marcha del Restaurante Veroli, en este caso por ser una inversión mixta, se determina a continuación una TMAR mixta con la siguiente tabla:

Tabla N°83. Cálculo de TMAR mixta.

Descripción	Monto en C\$	%	Tasa	TMAR mixta
Aporte del Banco	C\$7,613,161.47	71%	16%	11%
Aporte Propio	C\$3,036,573.98	29%	22%	6%
Total	C\$10,649,735.45			18%

$$TMAR\ mixta = (Wd * Kdt) + (Ws * Ke)$$

Donde:

Wd: Proporción de la deuda con la institución financiera

Kdt: Costo de la deuda o tasa de interés del préstamo

Ws: Proporción del capital aportado por el inversionista

Ke: TMAR del inversionista

$$TMAR\ mixta = (71\% * 16\%) + (29\% * 22\%)$$

$$TMAR\ mixta = 18\%$$

6.2. Indicadores Financieros.

Los indicadores financieros son en última instancia, los encargados de presentar los niveles de factibilidad y rentabilidad de la operación del Restaurante Veroli, estas son herramientas esenciales para la toma de decisión final sobre si se invierte o no en el proyecto.

6.3. Valor Presente Neto (VPN).

Este indicador financiero consiste en traer al presente todos los flujos de efectivo de todo el período de evaluación del Restaurante Veroli, teniendo en cuenta la tasa mínima atractiva de retorno, ya sea del inversionista en caso de no contar

con financiamiento, o una tasa mixta en caso de si contar con él. De tal forma que se puede tener la certeza de que la inversión realizada al día de hoy, será compensada con los ingresos futuros en las operaciones del centro de producción. Para el cálculo del VPN sin financiamiento se toma una TMAR de 22% y con financiamiento se toma una TMAR mixta del 18%.

VPN Sin Financiamiento = C\$ 984,321.84

VPN Con Financiamiento = C\$ 4,477,543.80

Para ambos casos, el valor presente neto del proyecto se encuentra por encima de cero, esto significa que el proyecto es rentable para las exigencias del inversionista.

6.4. Tasa Interna de Retorno (TIR).

La tasa interna de retorno indica qué el nivel de exigencias del VPN de un flujo de efectivo será cero, es decir, la cual será la máxima tasa de retorno que el Restaurante Veroli generará. A continuación, se calcula la TIR tanto para el flujo neto con financiamiento y sin financiamiento.

Sin Financiamiento, TIR= 25%

Con Financiamiento, TIR= 56%

En ambos escenarios la TIR supera tanto la TMAR del inversionista, como la TMAR mixta, lo que demuestra que la puesta en marcha del Restaurante Veroli es factible y se puede considerar que la inversión será más que justificada una vez empiece a generar utilidades.

6.5. Plazo de Recuperación.

El plazo de recuperación es un método de valoración de inversiones que mide el tiempo que una inversión tarda en recuperar el desembolso inicial, con los flujos de efectivos generados en el futuro por la empresa.

El plazo de recuperación de determino tanto para la inversión sin financiamiento y con financiamiento de la manera siguiente:

Tabla N°84. Plazo de Recuperación.

Plazo de Recuperación						
Con Financiamiento						
Descripción	0	1	2	3	4	5
	(9 meses) 2016	(último trimestre) 2016	2017	2018	2019	2020
Flujos netos		C\$1,160,322.66	C\$1,935,193.80	C\$1,489,912.89	C\$1,099,187.28	C\$8,238,689.10
Flujos acumulados	(C\$3,036,573.98)	(C\$1,876,251.33)	C\$58,942.47			
Sin Financiamiento						
	(9 meses) 2016	(último trimestre) 2016	2017	2018	2019	2020
Flujos netos		C\$1,160,322.66	C\$4,290,516.16	C\$3,917,362.36	C\$3,610,304.21	C\$10,846,860.28
Flujos acumulados	(C\$10,649,735.45)	(C\$9,489,412.80)	(C\$5,198,896.64)	(C\$1,281,534.27)	C\$2,328,769.93	

El tiempo en que la inversión inicial se recuperará para un escenario con financiamiento será en dos años aproximadamente, en cambio para un flujo sin financiamiento se recuperará en el cuarto año del horizonte de planeación.

6.6. Relación Costo – Beneficio.

Este indicador muestra de manera sencilla la relación existente entre el beneficio obtenido en las operaciones del Restaurante Veroli y los costos incurridos para sus operaciones.

$$R(BC)= VPN(Ingresos)/VPN(Egresos)$$

En la siguiente tabla se muestra la relación Beneficio costo sin financiamiento.

Tabla N°85. Relación Beneficio – Costo Sin Financiamiento.

Relación Beneficio - Costo Sin Financiamiento						
Descripción	(9 meses)2016	(Último Trimestre)2016	2017	2018	2019	2020
RBC	1.02					
Beneficio	C\$0.00	C\$4,600,734.29	C\$18,734,640.22	C\$19,031,135.44	C\$19,302,535.85	C\$27,265,857.85
VPN B	C\$45,640,265.54					
Costo	C\$10,649,735.45	C\$3,440,411.64	C\$14,444,124.07	C\$15,113,773.08	C\$15,692,231.64	C\$16,418,997.57
VPN C	C\$44,655,943.69					

En la tabla se nota que la relación Beneficio - Costo se encuentra por encima de la unidad, con lo que se infiere que el Restaurante Veroli generará utilidades en sus operaciones. En la siguiente tabla se muestra la relación Beneficio- Costo considerando financiamiento por parte de una entidad bancaria.

Tabla N°86. Relación Beneficio – Costo Con Financiamiento.

Relación Beneficio - Costo Con Financiamiento						
Descripción	(9 meses)2016	(Último Trimestre)2016	2017	2018	2019	2020
RBC	1.08					
Beneficio	C\$7,613,161.47	C\$4,600,734.29	C\$18,734,640.22	C\$19,031,135.44	C\$19,302,535.85	C\$27,265,857.85
VPN B	C\$58,830,849.04					
Costo	C\$10,649,735.45	C\$3,440,411.64	C\$16,799,446.42	C\$17,541,222.55	C\$18,203,348.57	C\$19,027,168.75
VPN C	C\$54,353,305.23					

Al igual que Sin Financiamiento, la relación Beneficio - Costo se encuentra por encima de la unidad, que demuestra que el Restaurante Veroli generará utilidades una vez inicie operaciones.

7. Análisis de Sensibilidad.

El análisis de sensibilidad permite medir la rentabilidad del proyecto ante posibles cambios en alguna de las variables de estas, de tal forma que se evalúe la vulnerabilidad de la rentabilidad del Restaurante Veroli una vez se encuentre en operaciones, tomando en consideración el indicador del Valor Presente Neto y así asegurar la inversión de los socios.

Para el análisis de sensibilidad, se tomó como principal variable de este proyecto los ingresos para la inversión con financiamiento y sin financiamiento.

7.1. Análisis de Sensibilidad Sin Financiamiento.

Para el análisis de sensibilidad sin financiamiento analizando los ingresos, se muestra en las siguientes tablas los montos mínimos que debe facturar el Restaurante Veroli para mantener la rentabilidad del proyecto. Teniendo en cuenta que, no se alterarán los costos ni los gastos antes propuesto.

Escenario Pesimista 1.

En este escenario se consideró que el restaurante Veroli tendrá un porcentaje del 13% de ganancia en todos sus platillos y bebidas. Tomando en cuenta la opinión obtenida mediante la encuesta N°2 pregunta N°10 la que confirma el precio, el cual están dispuestos a cancelar los clientes.

Tabla N°87. Escenario Pesimista sin Financiamiento.

Escenario Pesimista						
H.P.	0	(Trimestre)2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos		3,296,360.12	13,422,945.78	13,635,377.89	13,829,830.14	14,003,106.67
FNE	(10,649,735.45)	256,391.36	609,511.91	178,102.38	-182,280.85	7,006,757.22
VPN	(7,421,774.73)					

Se concluye que en este escenario los ingresos no cubren en su totalidad los gastos, ni los costos en los cuales el Restaurante está incurriendo. Por lo tanto, el Proyecto no es rentable, ya que realizando el criterio del VPN este resulta ser negativo.

Escenario Moderado 1.

En este escenario se consideró que el Restaurante Veroli tendrá un porcentaje del 34% de ganancias en todos sus platillos y bebidas. Considerando un punto medio entre el porcentaje propuesto que es del 60% y el 13% que las encuestas sugieren.

Tabla N°88. Escenario Moderado sin Financiamiento.

Escenario Moderado						
H.P.	0	(Trimestre)2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos		3,874,381.70	15,776,791.29	16,026,475.46	16,255,026.83	16,458,689.10
FNE	(10,649,735.45)	656,960.31	2,240,726.85	1,835,133.00	1,498,380.46	8,708,475.84
VPN	(3,696,665.77)					

Se concluye que en este escenario los ingresos tampoco cubren en su totalidad los gastos, ni los costos en los cuales el Restaurante está incurriendo. Por lo tanto, el Proyecto no es rentable, ya que realizando el criterio del VPN este resulta ser negativo.

Escenario Optimista 1.

En este último escenario se considera un porcentaje de ganancia del 60% sobre los platillos y bebidas. Los cuales generan un ingreso que logra cubrir tanto los gastos como los costos para la operación del Restaurante.

Tabla N°89. Escenario Optimista Sin Financiamiento.

Escenario Optimista						
H.P.	0	(Trimestre)2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos		4,600,734.29	18,734,640.22	19,031,135.44	19,302,535.85	19,544,380.93
FNE	(10,649,735.45)	1,160,322.66	4,290,516.16	3,917,362.36	3,610,304.21	10,846,860.28
VPN	C\$984,321.84					

Se puede confirmar que mediante el criterio del VPN el proyecto es rentable, considerándose que es relevante el porcentaje de ganancia sobre los productos ofrecidos, lo cual hace que este escenario sea factible.

7.2. Análisis de Sensibilidad Con financiamiento.

Para el análisis de sensibilidad con financiamiento se analizaron los ingresos, y se muestra en las siguientes tablas los montos mínimos que debe facturar el Restaurante Veroli para mantener la rentabilidad del proyecto. Teniendo en cuenta que, no se alterarán los costos ni los gastos antes propuesto en el estudio.

Escenario Pesimista 2.

En este escenario se consideró que el Restaurante Veroli tendrá un porcentaje del 13% de ganancia en todos sus platillos y bebidas. Tomando en cuenta la opinión obtenida mediante la encuesta N°2 pregunta N°10 la que confirma el precio, el cual están dispuestos a cancelar los clientes.

Tabla N°90. Escenario Pesimista Con Financiamiento.

Escenario Pesimista						
H.P.	0	(Trimestre)2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos		3,296,360.12	13,422,945.78	13,635,377.89	13,829,830.14	14,003,106.67
FNE	(3,036,573.98)	256,391.36	-1,745,810.45	-2,249,347.09	-2,693,397.78	4,398,586.04
VPN	(4,914,409.44)					

Se concluye que en este escenario los ingresos no cubren en su totalidad los gastos, ni los costos en los cuales el Restaurante está incurriendo aun con el apoyo del Financiamiento. Por lo tanto, el Proyecto no es rentable ya que realizando el criterio del VPN este resulta ser negativo.

Escenario Moderado 2.

En este escenario se consideró que el restaurante Veroli tendrá un porcentaje del 34% de ganancia en todos sus platillos y bebidas. Considerando un punto medio entre el porcentaje propuesto que es del 60% y el 13% que las encuestas sugieren.

Tabla N°91. Escenario Moderado Con Financiamiento.

Escenario Moderado						
H.P.	0	(Trimestre)2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos		3,874,381.70	15,776,791.29	16,026,475.46	16,255,026.83	16,458,689.10
FNE	(3,036,573.98)	656,960.31	-114,595.51	-592,316.47	-1,012,736.47	6,100,304.66
VPN	(752,424.09)					

Se concluye que en este escenario los ingresos tampoco cubren en su totalidad los gastos, ni los costos en los cuales el Restaurante está incurriendo teniendo el

apoyo del Financiamiento. Por lo tanto, el Proyecto no es rentable, ya que realizando el criterio del VPN este resulta ser negativo.

Escenario Optimista 2.

En este último escenario se considera un porcentaje de ganancia del 60% sobre los platillos y bebidas. Los cuales generan un ingreso que logra cubrir tanto los gastos como los costos para la operación del Restaurante Veroli.

Tabla N°92. Escenario Optimista con Financiamiento.

Escenario Optimista						
H.P.	0	(Trimestre)2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos		4,600,734.29	18,734,640.22	19,031,135.44	19,302,535.85	19,544,380.93
FNE	(3,036,573.98)	1,160,322.66	1,935,193.80	1,489,912.89	1,099,187.28	8,238,689.10
VPN	C\$4,371,268.74					

Se puede confirmar que el proyecto es rentable y da una mayor suma utilizando el criterio del VPN, considerándose que es relevante el porcentaje de ganancia sobre los productos ofrecidos, lo cual hace que este escenario sea factible.

CONCLUSIONES

Realizando el estudio financiero, se pudo obtener resultados notables, ya sea con Financiamiento o sin Financiamiento. En ambos casos se obtuvieron ganancias desde el primer año, que en este caso sería el último trimestre del 2016, de operaciones de Restaurante Veroli. Por otra parte, los flujos netos de Efectivo tienen una recuperación de la inversión en el segundo año con Financiamiento y en el cuarto año para el sin Financiamiento.

A partir de los flujos netos de efectivo se realizaron los cálculos de los indicadores financieros a fin de valorar la rentabilidad del Restaurante Veroli una vez se encuentre en operaciones, utilizando la tasa mínima del inversionista del 22% y una tasa de interés de Banpro del 16%, se obtiene un VPN sin financiamiento de C\$ 984,321.84 y para el análisis con financiamiento se obtiene un VPN de C\$ 4,477,543.80, Ambos casos presentan valores por encima de la unidad, lo que representa la factibilidad del proyecto.

Se encontró la tasa interna de retorno (TIR) la cual determina que el proyecto es factible. Debido a que, para la inversión sin financiamiento como con financiamiento se obtienen una TIR de 25% y 56% respectivamente. Ambas están por encima de las exigencias del inversionista evaluadas en este estudio y encima de la tasa de interés bancaria, apoyando la factibilidad financiera del proyecto.

Se determinó la relación beneficio – costo como tercer indicador financiero, para así obtener una opinión más sobre la fiabilidad del proyecto. Por ende, al analizar los Beneficios y los Costos del Restaurante Veroli se muestra que, para ambos estados de resultado sin financiamiento y con financiamiento da por encima de la unidad, siendo 1.02 y 1.08 respectivamente. Con esto se puede concluir que el proyecto es rentable.

En el análisis de sensibilidad se concluyó que el proyecto no puede soportar disminuciones en los precios, ya que estos tienen influencia directa en los ingresos, los cuales afectan completamente la rentabilidad del mismo.

Por otra parte, no se alteraron los costos para observar el comportamiento que tendrán los estados de resultado al cambiar los precios. Se determinaron tres escenarios el pesimista con 13% de ganancias sobre el costo total del producto, el moderado con ganancia de 34% y el optimista de 60% del cual esta soportado el estudio. En los dos primeros el VPN da negativo y no es rentable, ya sea con financiamiento o sin financiamiento, pero el optimista si se pueden ver resultados notables sobre el VPN y los otros indicadores financieros. Por ende, se puede concluir que no hay que disminuir el nivel de ganancia del 60% y este porcentaje se puede aumentar ligeramente para obtener mayores ganancias.

CONCLUSIONES GENERALES

Del Estudio de Mercado se puede concluir que la instalación del Restaurante Veroli tendrá una buena aceptación en el mercado de un 75%, debido a que será un local de ambiente cómodo, con una excelente higiene y seguridad en sus áreas, dirigido a un segmento de la población de clase Media–Baja comprendido en las edades 15 a 60 años, además se garantizará proporcionar platillos con buen sabor y presentación, también se determinó el canal de distribución, siendo este Restaurante-Cliente. Por otra parte, la publicidad y promoción permitirá dar a conocer las promociones de platillos y bebidas a nuevos clientes.

Desde el punto de vista técnico el proyecto es realizable, ya que están a disposición en el mercado la materia prima y los equipos, que se requieren para la fabricación de los platillos y bebidas del Restaurante, se calculó la capacidad instalada siendo esta de 222 platos/día , se justificó la localización de la empresa permaneciendo en el Municipio de Masaya de la Alcaldía Municipal 1 ½ c al Norte, también se elaboró el organigrama organizacional mostrando los distintos cargos y se mencionó dentro del marco legal los requerimientos para la debida instalación del Restaurante.

En el Estudio Financiero se calculó el costo de producción, administración, ventas, activos fijos y diferidos, capital de trabajo y la inversión para los primeros tres meses del año 2016, se realizó la evaluación financiera considerando que la TMAR del inversionista es del 22% y la tasa de interés del banco de 16% con un aportación del 71 % del total de la inversión, resultando una TMAR Mixta de 18%.Se calcularon los flujos netos de efectivos (FNE) resultando positivos al igual que el VPN lo que significa que el proyecto si es Rentable, además de ello se calcularon los indicadores financieros como TIR resultando esta mayor que la TMAR en los escenarios tanto con financiamiento como sin financiamiento y la RBC (Relación Beneficio Costo) con un resultado por encima de la unidad. Con esto se concluye que el proyecto es factible.

RECOMENDACIONES

- Aumentar el porcentaje de Absorción de la demanda potencial insatisfecha ya que se considera que el porcentaje utilizado que asciende a 0.5% es muy bajo, para así poder abarcar más en el mercado.
- Considerar invertir en nuevos medios de publicidad para darse a conocer dentro del mercado competitivo.
- Mediante el estudio de mercado se logró conocer que el servicio a domicilio tiene gran aceptación de los clientes. Por lo tanto, después de iniciar operaciones es una idea a considerar para incrementar las ventas del restaurante.
- Realizar estudios de tiempo necesarios para optimizar el proceso de trabajo del restaurante.
- Aplicar las normativas NTON correspondientes a Higiene y seguridad para la manipulación de los productos alimenticios.
- Una vez puesto en marcha el proyecto es recomendable realizar un estudio de factibilidad para ver el comportamiento de la rentabilidad y analizar la posibilidad de incursionar en la apertura de nuevos locales.

GLOSARIO

Guarnición⁹⁹: La guarnición o acompañamiento de un plato o platillo es una preparación culinaria que acompaña a la preparación principal en una comida.

Juliana¹⁰⁰: La juliana es una técnica culinaria que consiste en cortar las verduras en tiras alargadas y muy finas, con ayuda de un cuchillo o de una mandolina. Antiguamente, el corte en juliana se denominaba "cincelar" (del francés: *ciseler*), y era de las primeras técnicas que se enseñaban en cocina.

Chiffonade¹⁰¹: La Chiffonade (en español a veces como chifonada) es una técnica culinaria de corte empleada para cortar con un cuchillo ciertas verduras de grandes hojas en tiras alargadas muy finas.

Balde de pollos: Es un recipiente el cual contiene un equivalente a 80 piezas de pollo o 10 pollos enteros.

Entomatado: Tipo de salsa hecha a base de tomate con aditivos como azúcar, sal, salsa inglesa, pimienta, pasta de tomate y vinagre, la cual se vierte encima de la carne de res.

Encebollado: Tipo de salsa hecha a base de cebolla con aditivos como azúcar, sal, salsa inglesa, pimienta, pasta de tomate y vinagre, la cual se vierte encima de la carne de res.

⁹⁹ [https://es.wikipedia.org/wiki/Guarnici%C3%B3n\(comida\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Guarnici%C3%B3n(comida))

¹⁰⁰ <https://es.wikipedia.org/wiki/Juliana>

¹⁰¹ <https://es.wikipedia.org/wiki/Chiffonade>

APÉNDICES

Apéndice “A. Determinación de costos por materia prima para todos los platillos

Tabla A1. Costos de legumbres.

costos unitarios de legumbres			
Producto	Cantidad	Precio	Precio unitario
Apio (libra)	1	C\$20	C\$20
Pepino (und)	12	C\$55	C\$4.58
Zanahoria (und)	12	C\$70	C\$5.83
Ajos (malla)	14	C\$50	C\$3.57
Chiltoma (und)	12	C\$40	C\$3.33
Cebolla (Libra)	50	C\$580	C\$11.60
Perejil (moño)	1	C\$35	C\$35.00
Remolacha(libra)	3	C\$10	C\$3.33
Jalapeño (libra)	36	C\$20	C\$0.56
Lechuga (und)	12	C\$120	C\$10.00
Tomate (1/4 caja)	55	C\$130	C\$2.36
Aderezo (libra)	1	C\$42.47	C\$42.47
Plátanos los 25	25	C\$120	C\$4.8

Tabla A2. Costos unitarios de ingredientes.

Producto	Cantidad	Precio de mercado C\$	Costo unitario en libras y litros C\$	Costo unitario en onza C\$	Costo unitario en gramo C\$
Aceite (balde)	20 lt	550	27.50		
Mostaza (galón)	8.5 lb	115	13.53	0.8	
Salsa de Tomate (galón)	8.9 lb	190	21.35		
sal (bolsón)	25 lb	80	3.20		
vinagreta 500 ml	0.5 lt	31	31.00	1.8	
Aceite de Olivo (galón)	3.7 lt	365	98.65	24.7 cup	
Salsa inglesa (galón)	8.4	265	31.55	2	
Mantequilla de 100g(caja)	4 und	99	24.75		0.2475
Crema Acida 4oz (bolsón)	30 und	180	6.00		
Chile en hojuelas (tarro)	12 onz	120	10.00		0.353
Bolsa de pan bonete	16 und	22	1.38		

Tabla A3. Determinación de costo para ensalada de legumbres.

Tabla para determinar el costo de una ensalada de legumbres					
Producto	Precio por unidad de legumbre C\$	rendimiento x producto	costo cada porción C\$	Cantidad de porción Requerida para 1 ensalada	costo por uso C\$
Lechuga (und)	10	10	1.00	1	1.00
Tomate (und)	2.36	6	0.39	2	0.79
Remolacha (und)	3.33	22	0.15	2	0.30
Pepino (und)	4.58	22	0.21	2	0.42
Aderezo(1lbs)	42.47	32	1.33	1	1.33
				Costo por cada ensalada preparada	C\$ 3.83

Tabla A4. Determinación de costos por onza de Arroz preparado.

Tabla para determinar el costo por onza de Arroz preparado					
Producto	Precio 30 Lb	Cantidad onza	Crece	Crecimiento	Costo por onza
Arroz	C\$390	480	1.8	864	C\$ 0.4514
Ingredientes	Precio	Cantidad Requerida			
Apio (1/2lb)	C\$10	2	C\$20		
Zanahoria	C\$5.83	2	C\$11.67		
Sal	C\$3.2	1	C\$3.2		
Aceite	C\$27.5	1.5	C\$41.25		costo x onza de ingredientes
		Total, ingredientes	C\$76.12		C\$ 0.08809
		costo total más ingredientes	C\$466.12	costo por onza de arroz preparado.	CS 0.53949
Nota	sin incluir costo de gas, ni luz, ni mano de obra				

Tabla A5. Determinación de costos por onza preparada de Masa.

<i>Tabla para determinar el costo por onza de la Masa</i>					
Producto	Precio 17 libras	Cantidad onza	Crece	Crecimiento en onzas	Costo por onza de masa preparada
Masa	C\$207.23	272	2.3	625.6	C\$ 0.331

Tabla A6. Determinación de costos por onza de Frijol preparado.

<i>Tablas para determinar el costo por onza de frijol preparado</i>					
Producto	Precio 30 libras	Cantidad onza	Crece	Crecimiento en onzas	Costo por onza
Frijol	C\$510	480	2.46	1180.8	C\$ 0.43191
Ingredientes	Precio	Cantidad requerida	Costo		
Ajo(libra)	C\$50	1	C\$50		
Sal(libra)	C\$3.2	1	C\$3.2		
		Total Ingredientes	C\$53.2		
		Total con frijol cosido	C\$563.2		
Ingredientes	Precio	Cantidad requerida	Costo	Crecimiento onza	Libras frijol molido
Ajo(libra)	C\$50	1	C\$50	1310.688	C\$81.918
Chiltoma (und)	C\$3.33	4	C\$13.33		Cantidad de porciones de 5lb
Cebolla amarilla	C\$14	6	C\$84		C\$16.3836
Costo por molida de todo el frijol			C\$140		costo por libra de frijol molido
		Total Ingredientes	C\$287.33		C\$10.383
		Costo de frijol molido	C\$850.53		
Libras a preparar	25	Costo x 25lb	C\$ 259.568	Crece	1.4

Ingredientes	Precio	Cantidad requerida	Costo	Onzas a preparar	Costo por onza
Sal(libra)	C\$3.2	1	C\$ 3.2	560	C\$ 0.4635
Salsa inglesa (onz)	C\$ 31.55	1.25	C\$ 39.43		
Mostaza(onz)	C\$ 13.53	0.625	C\$ 8.45		
chile jalapeño (und)	C\$ 0.56	10	C\$ 5.6		
salsa de tomate(libra)	C\$ 21.35	5	C\$ 106.75		
Aceite (litros)	C\$ 27.5	1.18294	C\$ 32.530		
cabeza de ajo(und)	C\$ 3.57	5	C\$ 17.85		Costo x onza de Ingredientes
		Total Ingredientes	C\$ 213.82		C\$ 0.3818
		costo total frijol preparado 25 libras	C\$ 473.39	Costo por onza de frijol preparado.	C\$ 0.8

Tabla A7. Determinación de costo por onza de papa francesa.

Tabla para determinar el costo por onza de la papa francesa					
Producto	Precio de 4.5 libras	Cantidad onza	Merma	Decrece en onzas	Costo por onza de papa frita
Papa	C\$ 115	72	0.25	54	C\$ 2.130

Tabla A8. Determinación de costo por porción de Salsa Jalapeña.

Tabla para determinar el costo de la Salsa Jalapeña			
Producto	Cantidad a usar	Precio	Total
Cebolla (und)	0.5	C\$ 2.9	C\$ 1.45
Chile Jalapeño. (und)	1	C\$ 0.56	C\$0.56
Crema Acida (onz)	2	C\$ 1.5	C\$3
Mantequilla (grm)	10	C\$0.247	C\$ 2.47
	costo por salsa Jalapeña (2 porciones)		C\$ 7.485

Tabla A9. Determinación de costo por porción para Salsa de Bistec.

Tabla para determinar el costo de la Salsa de Bistec			
Producto	cantidad a usar	precio	Total
Tomate (und)	14	C\$ 2.36	C\$ 33.04
Mostaza (onz)	1.5	C\$ 0.8	C\$ 1.2
Salsa Inglesa (onz)	1.5	C\$ 1.97	C\$ 2.96
Consume de Res	1.3	C\$ 12	C\$ 15.6
Apio (onz)	2	C\$ 1.25	C\$ 2.5
14 porciones por cada litro	costo por 5 litros de Salsa para Bistec		C\$ 55.297
		Precio en litros	C\$ 11.0595
		Precio por porción	C\$ 0.789

Tabla A10. Determinación de costo para salsa de Bistec Encebollada.

Tabla para determinar el costo de salsa Encebollada			
Producto	Cantidad a usar	Precio	Total
Cebolla (und)	0.5	C\$ 2.9	C\$ 1.45
Mantequilla (grm)	10	C\$ 0.247	C\$ 2.47
Mostaza (onz)	0.25	C\$ 0.8	C\$ 0.2
Salsa inglesa (onz)	0.25	C\$ 2	C\$ 0.5
Vinagreta (onz)	0.25	C\$ 1.83	C\$ 0.457
Porción de Salsa de Bistec	1	C\$ 0.789	C\$ 0.789
	Costo por c/salsa de Bistec encebollado		C\$ 5.872

Tabla A11. Determinación de costo por cada salsa de Bistec Entomatado.

Tabla para determinar el costo de Salsa Entomatada			
Producto	cantidad a usar	precio	Total
Tomate (und)	1	C\$2.36	C\$2.36
Mantequilla (grm)	10	C\$0.2475	C\$2.475
Mostaza (onza)	0.25	C\$0.8	C\$0.2
Salsa inglesa (onza)	0.25	C\$2	C\$0.5
Vinagreta (onza)	0.25	C\$1.83	C\$0.4575
Porción de Salsa de Bistec	1	C\$0.789	C\$0.789
	Costo por c/salsa de Bistec Entomadado		C\$6.782

Tabla A12. Determinación de costo de Chimichurri.

Tabla para determinar el costo el Chimichurri			
Producto	Cantidad a usar	Precio	Total
Perejil (moño)	1	C\$35	C\$35
Ajo (und)	2	C\$3.57	C\$7.14
Aceite de Olivo (cup)	1	C\$24.66	C\$24.66
Chile hojuelas (gr)	5	C\$0.353	C\$1.765
	Costo por Chimichurri preparado (18 porciones)		C\$68.565
		Precio por porción	C\$4.6916667

Tabla A13. Costo unitario del platillo de Bistec Encebollado por M.P.

Costo de platillo Bistec encebollado			
Ingredientes	Cantidad a usar	Precio	Total
Carne de 8 onza (und)	1	C\$79.00	C\$79.00
Arroz (onza)	3	C\$0.54	C\$1.62
Ensalada de Legumbre (und)	1	C\$3.83	C\$3.83
Papa francesa(onza)	3	C\$2.13	C\$6.39
Porción Salsa Encebollada	1	C\$5.87	C\$5.87
Costo por un servicio de Bistec encebollado			C\$96.71

Tabla A14. Costo unitario del platillo de Bistec Entomatado por M.P.¹⁰²

Costo de platillo Bistec Entontado			
Ingredientes	Cantidad a usar	Precio	Total
Carne de 8 onza (und)	1	C\$79.00	C\$79.00
Arroz (onza)	3	C\$0.54	C\$1.62
Ensalada de Legumbre (und)	1	C\$3.83	C\$3.83
Papa francesa(onza)	3	C\$2.13	C\$6.39
Porción Salsa Entomatada	1	C\$6.78	C\$6.78
Costo por un servicio de Bistec Entomatado			C\$97.62

¹⁰² M.P = Materia Prima

Tabla A15. Costo unitario del platillo de Carne en Salsa Jalapeña por M.P.

Costo de platillo Carne en Salsa Jalapeña			
Ingredientes	Cantidad a usar	Precio	Total
Carne de 8 onza (und)	1	C\$79.00	C\$79.00
Arroz (onza)	3	C\$0.54	C\$1.62
Ensalada de legumbre (und)	1	C\$3.83	C\$3.83
Papa francesa (onza)	3	C\$2.13	C\$6.39
Porción Salsa Jalapeña	1	C\$3.74	C\$3.74
	Costo por un servicio de Carne en salsa jalapeña		C\$94.58

Tabla A16. Costo unitario del platillo Carne a la Plancha por M.P.

Costo de platillo Carne a la Plancha			
Ingredientes	Cantidad a usar	Precio	Total
Carne de 8 onza (und)	1	C\$79.00	C\$79.00
Arroz (onza)	3	C\$0.54	C\$1.62
Ensalada de legumbre (und)	1	C\$3.83	C\$3.83
Tostones (un plátano)	1	C\$4.80	C\$4.80
Picadillo	1	C\$2.33	C\$2.33
	Costo por un servicio de Carne a la plancha.		C\$91.58

Tabla A17. Costo unitario del platillo carne con chimichurri por M.P.

Costo de platillo Carne Churrasco			
Ingredientes	Cantidad a usar	Precio	Total
Carne de 8 onza (und)	1	C\$79.00	C\$79.00
Arroz (onza)	3	C\$0.54	C\$1.62
Ensalada de legumbres (und)	1	C\$3.83	C\$3.83
Papa francesa(onza)	3	C\$2.13	C\$6.39
Porción de Chimichurri	1	C\$3.81	C\$3.81
Costo por un servicio de Churrasco			C\$94.65

Tabla A18. Costo unitario del platillo Filete de pollo con Cebolla por M.P.

Costo de platillo Filete de pollo c/ cebolla			
Ingredientes	Cantidad a usar	Precio	Total
Filete de pollo 8 onza (und)	1	C\$36.00	C\$36.00
Arroz (onza)	3	C\$0.54	C\$1.62
Ensalada de legumbre (und)	1	C\$3.83	C\$3.83
Papa francesa(onza)	3	C\$2.13	C\$6.39
Cebolla (und)	0.5	C\$2.90	C\$1.45
Mantequilla (gramos)	10	C\$0.25	C\$2.48
Mostaza (onza)	0.25	C\$0.80	C\$0.20
Salsa inglesa (onza)	0.25	C\$2.00	C\$0.50
Costo por un servicio de Filete de pollo con Cebollas			C\$52.47

Tabla A19. Costo unitario del platillo Filete de pollo con queso amarillo por M.P.

Costo de platillo Filete de pollo c/ queso amarillo			
Ingredientes	cantidad a usar	Precio	Total
Filete de pollo 8 onza (und)	1	C\$36.00	C\$36.00
Arroz (onza)	3	C\$0.54	C\$1.62
Ensalada legumbre (und)	1	C\$3.83	C\$3.83
Papa francesa(onza)	3	C\$2.13	C\$6.39
Queso Amarillo (und)	2	C\$2.90	C\$5.80
Mantequilla (grm)	10	C\$0.25	C\$2.48
Mostaza (onza)	0.25	C\$0.80	C\$0.20
Salsa inglesa (onza)	0.25	C\$2.00	C\$0.50
	Costo por un servicio de Filete de pollo con Cebollas		C\$56.82

Tabla A20. Costo unitario de platillo de Rostizado de 12 piezas por M.P.

Combo Rostizado de 12 piezas			
Ingredientes	Cantidad a usar	Precio	Total
Piezas de Pollo (und)	12	C\$16.50	C\$198.00
Arroz (onza)	12	C\$0.54	C\$6.47
Frijol preparado (onza)	7	C\$0.85	C\$5.92
Ensalada (tazas)	4	C\$6.00	C\$24.00
papa francesa (onza)	14	C\$2.13	C\$29.81
Pan (und)	6	C\$1.38	C\$8.28
Pichel de Te	1	C\$7.38	C\$7.38
	Costo por Combo De 12 piezas rostizadas		C\$279.87

Tabla A21. Costo unitario de platillo de Rostizado de 8 piezas por M.P.

Combo Rostizado de 8 piezas			
Ingredientes	Cantidad a usar	Precio	Total
Piezas de Pollo (und)	8	C\$16.50	C\$132.00
Arroz (onza)	6	C\$0.54	C\$3.24
Frijol preparado (onza)	7	C\$0.85	C\$5.92
Ensalada (tazas)	2	C\$6.00	C\$12.00
papa francesa (onza)	7	C\$2.13	C\$14.91
Pan (und)	4	C\$1.38	C\$5.52
	Costo por Combo De 8 piezas rostizadas		C\$173.58

Tabla A22. Costo unitario de platillo de Rostizado de 4 piezas por M.P.

Combo Rostizado de 4 piezas			
Ingredientes	Cantidad a usar	Precio	Total
Piezas de Pollo (und)	4	C\$16.50	C\$66.00
Arroz (onza)	6	C\$0.54	C\$3.24
Frijol preparado (onza)	3.5	C\$0.85	C\$2.96
Ensalada (tazas)	2	C\$6.00	C\$12.00
papa francesa (onza)	7	C\$2.13	C\$14.91
Pan (und)	2	C\$1.38	C\$2.76
	Costo por Combo De 4 piezas rostizadas		C\$101.86

Tabla A23. Costo unitario de platillo de Rostizado de 2 piezas por M.P.

Combo Rostizado de 2 piezas			
Ingredientes	Cantidad a usar	Precio	Total
Piezas de Pollo (und)	2	C\$16.50	C\$33.00
Arroz (onza)	0	C\$0.54	C\$0.00
Frijol preparado (onza)	1	C\$0.85	C\$0.85
Ensalada (tazas)	1	C\$6.00	C\$6.00
papa francesa (onza)	3.5	C\$2.13	C\$7.45
Pan (und)	1	C\$1.38	C\$1.38
Costo por Combo De 2 piezas rostizadas			C\$48.68

Tabla A24. Costo unitario de platillo Asado pollo Entero por M.P.

Combo Asado Entero			
Ingredientes	Cantidad a usar	Precio	Total
Pollo entero (und)	1	C\$131.50	C\$131.50
tortilla (und)	4	C\$0.33	C\$1.33
Chile de cebolla (onza)	8	C\$0.60	C\$4.81
Costo por Combo Asado Pollo entero			C\$137.64

Tabla A25. Costo unitario de platillo Asado ½ pollo por M.P.

Combo Asado 1/2 pollo			
Ingredientes	Cantidad a usar	Precio	Total
Pollo entero (und)	0.5	C\$131.50	C\$65.75
tortilla (und)	2	C\$0.33	C\$0.66
Chile de cebolla (onza)	8	C\$0.60	C\$4.81
Costo por Combo Asado 1/2 Pollo			C\$71.22

Tabla A26. Costo unitario de platillo Asado ¼ pollo por M.P.

Combo Asado 1/2 pollo			
Ingredientes	Cantidad a usar	Precio	Total
Pollo entero (und)	0.25	C\$131.50	C\$65.75
Tortilla (und)	1	C\$0.33	C\$0.66
Chile de cebolla (onza)	8	C\$0.60	C\$4.81
	Costo por Combo Asado 1/2 Pollo		C\$71.22

Apéndice "B": Consumo de Gas

Tabla B1. Capacidad de Tanque de 250 galones Restaurante Verdi.

Descripción	Cantidad
Tanque de Gas (galones)	250
Costo por Litros de Gas	C\$10.43
Litros por galón	3.8
Litros por Tanque	950
Los 950 litros equivalen	100%

Tabla B2. Compra de Gas mes Julio - Agosto.

Tabla de compra de Gas en el mes de Julio-Agosto					
Fecha	Litros comprados	Precio	Subtotal	IVA	Total
18/7/2016	565	C\$10.43	C\$5,892.95	C\$883.94	C\$6,776.89
21/7/2016	239	C\$10.43	C\$2,492.77	C\$373.92	C\$2,866.69
2/8/2016	643	C\$10.43	C\$6,706.49	C\$1,005.97	C\$7,712.46
9/8/2016	617	C\$10.13	C\$6,250.21	C\$937.53	C\$7,187.74
Total	2,064				

Tabla B3. Calculo de consumo promedio por Semana.

Fecha	% Antes de llenar	Había en litros	% después de llenar	Queda en litros	Consumo semanal en litros
18/7/2016	35%	332.5	85%	807.5	475
21/7/2016	60%	570	90%	855	285
2/8/2016	25%	237.5	85%	807.5	570
9/8/2016	21%	199.5	90%	855	655.5
Promedio por Semana en Litros		496.375		Total Mensual	1985.5

Tabla B4. Estimación de consumo promedio semanal para Veroli.

Maquina	Cantidad	Horas uso	Días uso	Carga (BTU/hr)	Total (BTU/sem)	% Uso	estimado gasto
Cocina 6 quemadores	1	10	7	168,000	11,760,000	18%	88.5
Horno Asador	1	7	7	150,000	7,350,000	11%	55.3
Horno de Pan	1	5	7	170,000	5,950,000	9%	44.8
Freidora de Papa	1	12	7	105,000	8,820,000	13%	66.4
Freidora de Pollo	1	10	7	150,000	10,500,000	16%	79.0
Freidora de Pescado	1	10	2	150,000	3,000,000	5%	22.6
Plancha	1	9	7	72,000	4,536,000	7%	34.1
Drill	1	8	7	150,000	8,400,000	13%	63.2
Arrocera	1	2.5	7	35,000	612,500	1%	4.6
Fogón	2	4	7	90,000	5,040,000	8%	37.9
				Total (BTU/sem)	65,968,500	Total, Promedio	429.0
				porcentaje de platillos parecido			40%
				Consumo Estimado para Veroli			171.6125602

Nota: los números Rojos no se incluyen dentro de la suma, ya que estos equipos no estarán en Restaurante Veroli, sin embargo, se tomaron para prorratear el consumo de gas un poco más eficientemente.

Tabla B5. Proyección de costo de gas en el horizonte de planeación.

Litros semanales	Litros mensuales	Litros anuales 2016	Costo anual 2016	Trimestre 2016
171.61	686.45	8237.40	C\$85,916.11	C\$21,479.03
Años	1	2	3	4
(Trimestre)2016	2017	2018	2019	2020
C\$21,479.03	C\$86,383.5	C\$86,853.42	C\$87,325.90	C\$87,800.96
Proyección	0.0054			

Esta proyección de consumo de gas fue realizada a partir del crecimiento de las ventas el cual es un % que asciende anualmente a 0.005 combinándose con el dato de consumo de gas del restaurante Verdi.

Apéndice “C”: Consumo y distribución de energía eléctrica.

Tabla C1. Consumo de Energía Total del restaurante Veroli.

Consumo de Energía Eléctrica Mensual							
Equipo	No de Equipos	Consumo por Día (hrs)	Potencia Eléctrica en KW	Consumo Mensual en KWh	Tarifa (C\$/KWh) ¹⁰³	Total Mensual (C\$)	Total Anual (C\$)
Freezer	2.00	15.00	0.60	536.58	4.70	C\$2,520.75	C\$30,248.95
Microondas	1.00	2.00	1.00	60.00	4.70	281.87	3,382.42
Televisor LCD	3.00	6.00	0.13	67.72	4.70	318.12	3,817.39
Equipo de Sonido	1.00	10.00	0.38	113.88	4.70	534.99	6,419.83
Mesa de Ensaladas	1.00	18.00	0.25	132.84	4.70	624.06	7,488.67
Cuarto Frio	1.00	11.00	1.90	628.64	4.70	2,953.21	35,438.52
Computadora	4.00	11.00	0.66	872.78	4.70	4,100.16	49,201.98
Impresora	1.00	1.00	0.34	10.26	4.70	48.20	578.39
Impresora de comanda	2.00	8.00	0.02	11.52	4.70	54.12	649.42
Horno Asador de Pollo	1.00	5.00	1.43	213.75	4.70	1,004.15	12,049.86
Extractor de campana	1.00	5.00	1.12	167.70	4.70	787.82	9,453.85
Luces Led	27.00	7.00	0.02	113.40	4.70	532.73	6,392.77
Lámparas	12.00	7.00	0.02	50.40	4.70	236.77	2,841.23
Abanicos	6.00	8.00	0.25	11.88	4.70	55.79	669.45
Teléfono inalámbrico	1.00	24.00	0.01	5.76	4.70	27.06	324.71
					TOTAL	C\$14,079.79	C\$168,957.43
					Trimestre 2016		C\$ 42,239.36

¹⁰³ Ver Anexo N°21. Tarifa de Energía Eléctrica. Pág. 188

Los Marcados en Amarillo solo equipos que están dirigidos a los costos de producción que asciende a C\$98,711 y los demás a gastos administrativos que serán de C\$70,245.74. ambos datos se dividirán entre cuatro para el año 2016.

Tabla C2. Proyección de consumo eléctrico.

	AÑO	1	2	3	4
PROYECCIÓN DE ENERGÍA ELÉCTRICA	2016	2017	2018	2019	2020
Costos Indirectos de Fab.	98,711.68	99,248.71	99,788.66	100,331.54	100,877.38
Gastos Administrativos	70,245.74	70,627.91	71,012.15	71,398.48	71,786.91
Monto en C\$ anual	C\$68,957.43	C\$169,876.62	C\$170,800.81	C\$171,730.02	C\$ 72,664.29
Trimestre 2016	C\$42,239.00				

Nota: la proyección se realizó en base a la tasa de crecimiento que experimenta el volumen de platos en el horizonte de planeación.

Apéndice “D”: Consumo y distribución de agua potable

Tabla D1. Estimación de consumo de agua potable para restaurante Veroli.

Consumo de Agua Mensual						
Descripción	Consumo (Lts/día)	M ³ Agua/día	M ³ Agua/Mes	Tarifa (C\$/m ³)	Costo Mensual (C\$)	Costo Anual (C\$)
Lavado de Utensilios de Cocina	4500.00	4.50	135.00	18.70	C\$2,524.50	C\$30,294.00
Lavado de Trastes	3700.00	3.70	111.00	18.70	2,075.70	24,908.40
Limpieza del Local	2500.00	2.50	75.00	18.70	1,402.50	16,830.00
Lavado de Manos de Personal	800.00	0.80	24.00	18.70	448.80	5,385.60
Sanitarios	3000.00	3.00	90.00	18.70	1,683.00	20,196.00
Lavado de Vehículo	500.00	0.50	15.00	18.70	280.50	3,366.00
TOTAL	15000.00	15.00	450.00	TOTAL	C\$ 8,415.00	C\$ 100,980
Trimestre 2016						C\$25,245.00

Los marcados en amarillo solo equipos que están dirigidos a los costos de producción que ascienden a C\$ 77,418 y los demás a gastos administrativos que serán de C\$23,562. Ambos datos se dividirán entre cuatro para así obtener el trimestre del 2016.

Tabla D2. Proyección de consumo de Agua potable.

	ANO	1	2	3	4
PROYECCION DE CONSUMO DE AGUA	2016	2017	2018	2019	2020
Costos directos de Fabricación	77,418.00	77,839.18	78,262.65	78,688.43	79,116.52
Gastos Administrativos	23,562.00	23,690.19	23,819.07	23,948.65	24,078.94
MONTO EN C\$	C\$100,980.00	C\$101,529.37	C\$102,081.72	C\$102,637.08	C\$103,195.46
Trimestre 2016	C\$25,245.00				

Nota: la proyección se realizó en base a la tasa de crecimiento que experimenta el volumen de platos en el horizonte de planeación.

Apéndice “E”: Nomina de los empleados de Restaurante Veroli

Tabla E1. Nómina del año 2016

NOMINA AÑO 2016								
Descripción	No de Empleados	Salario Mensual	Salario Anual	INSS Patronal (18.5%)	INATEC (2%)	Aguinaldo	Vacaciones	Total Anual
Administrador de Restaurante	1	C\$13,500.00	C\$162,000.00	C\$29,970.00	C\$3,240.00	C\$13,500.00	C\$13,500.00	C\$222,210.00
Cajero	1	7,411.00	88,932.00	16,452.42	1,778.64	7,411.00	C\$7,411.00	C\$121,985.06
Jefe de Cocina	1	9,378.00	112,536.00	20,819.16	2,250.72	9,378.00	C\$9,378.00	C\$154,361.88
Cocineros	3	24,201.00	290,412.00	53,726.22	5,808.24	24,201.00	C\$24,201.00	C\$398,348.46
Meseros	4	27,024.00	324,288.00	59,993.28	6,485.76	27,024.00	C\$27,024.00	C\$444,815.04
Servicio de Limpieza	1	6,100.00	73,200.00	13,542.00	1,464.00	6,100.00	C\$6,100.00	C\$100,406.00
Guarda de Seguridad	2	14,822.00	177,864.00	32,904.84	3,557.28	14,822.00	C\$14,822.00	C\$243,970.12
Total	11						Total 2016	C\$1,686,096.56

Los marcados en Amarillo solo equipos que están dirigidos a los costos directos de producción que haciende a C\$552,710.34 y el marcado en anaranjado corresponde a los costos indirectos que son C\$444,815.04 y los consiguientes a gastos administrativos que serán de C\$688,571.18. Todos los datos del 2016 se dividirán entre cuatro para obtener el trimestre 2016.

Tabla E2. Proyección de nómina para el año 2017

NOMINA AÑO 2017								
Descripción	No de Empleados	Salario Mensual	Salario Anual	INSS Patronal (19%)	INATEC (2%)	Aguinaldo	Vacaciones	Total Anual
Administrador de Restaurante	1	C\$13,500.00	C\$162,000.00	C\$30,780.00	C\$3,240.00	C\$13,500.00	C\$13,500.00	C\$223,020.00
Cajero	1	C\$7,411.00	C\$88,932.00	C\$16,897.08	C\$1,778.64	C\$7,411.00	C\$7,411.00	C\$122,429.72
Jefe de Cocina	1	C\$9,378.00	C\$112,536.00	C\$21,381.84	C\$2,250.72	C\$9,378.00	C\$9,378.00	C\$154,924.56
Cocineros	3	C\$24,201.00	C\$290,412.00	C\$55,178.28	C\$5,808.24	C\$24,201.00	C\$24,201.00	C\$399,800.52
Meseros	4	C\$27,024.00	C\$324,288.00	C\$61,614.72	C\$6,485.76	C\$27,024.00	C\$27,024.00	C\$446,436.48
Servicio de Limpieza	1	C\$6,100.00	C\$73,200.00	C\$13,908.00	C\$1,464.00	C\$6,100.00	C\$6,100.00	C\$100,772.00
Guarda de Seguridad	2	C\$14,822.00	C\$177,864.00	C\$33,794.16	C\$3,557.28	C\$14,822.00	C\$14,822.00	C\$244,859.44
Total	11						Total 2017	C\$1,692,242.72

Tabla E2. Proyección y división de salarios para el horizonte de planeación.

PROYECCION DE SALARIOS	2016	2017	2018	2019	2020
Costos directos de Fab.	C\$552,710.34	C\$554,725.08	C\$554,725.08	C\$554,725.08	C\$554,725.08
Costos indirectos de Fab.	444,815.04	446,436.48	446,436.48	446,436.48	446,436.48
Gastos Administrativos	688,571.18	691,081.16	691,081.16	691,081.16	691,081.16
Monto en C\$	C\$1,686,096.56	C\$1,692,242.72	C\$1,692,242.72	C\$1,692,242.72	C\$1,692,242.72
Total Trimestre 2016	C\$421,524.14				

Apéndice “F”: Determinación de costos y gastos de Restaurante Veroli.

Tabla F1. Determinación de costo variable unitario

Determinación de costo Operacional para los platillos					
Costos variables producción	2016	2017	2018	2019	2020
Costos Directos de Fabricación					
Salario Cocineros	C\$552,710.34	C\$554,725.08	C\$554,725.08	C\$554,725.08	C\$554,725.08
Consumo de agua	77,418.00	77,839.18	78,262.65	78,688.43	79,116.52
Costos Indirectos de Fabricación					
consumo combustible	4,773.34	4,799.45	4,819.19	4,831.54	4,835.66
Consumo de gas	85,916.11	86,386.08	86,741.25	86,963.68	87,037.82
Salario Meseros	444,815.04	446,436.48	446,436.48	446,436.48	446,436.48
Energía eléctrica	98,711.68	99,248.71	99,788.66	100,331.54	100,877.38
Total costos de producción	C\$1,264,344.52	C\$1,269,434.99	C\$1,270,773.31	C\$1,271,976.76	C\$1,273,028.95
Total de platos	71,845.00	72,238	72,535	72,721	72,783
CVU	18.2	18.18	18.17	18.16	18.15

Se considerará constante el CVU mayor será de **18.2** para el horizonte de planeación

Tabla F2. Consumo de combustible

Consumo combustible	
Descripción	Monto en C\$
Precio litro diésel	C\$29.31
Galón diésel	C\$111.38
Precio por milla	C\$3.98
Costo anual	C\$4,773.34

El costo anual se estimó por medio del recorrido que hará el vehículo, que serán 5 millas por 5 días a la semana, esto se multiplicara por las cuatro semanas del mes y los doce meses del año. Y luego multiplicarlo por el precio por milla.

Tabla F3. Determinación de costos de Mantenimiento para el horizonte de planeación.

Costos de Mantenimiento	(Trimestre)2016	2017	2018	2019	2020
Freidores	C\$2,400.00	C\$10,272.00	C\$11,760.41	C\$12,583.64	C\$13,464.50
Horno Asador de Pollo	700.00	2,996.00	3,430.12	3,670.23	3,927.14
Cocina	900.00	3,852.00	4,410.15	4,718.87	5,049.19
Total	C\$4,000.00	C\$17,120.00	C\$19,600.69	C\$20,972.74	C\$22,440.83

Dado que a los equipos se les brindará mantenimiento cada tres meses, se tomó en consideración los equipos que tendrán mayor cantidad de trabajo y son importantes para el trabajo en macha. El incremento del mantenimiento se hizo en base a la inflación.

Apéndice “G”: Cálculo Depreciación, Valores de salvamento y Amortización.

Tablas G1. Valor de Salvamento de Infraestructura .

	(Trimestre)2016		2017	2018	2019	2020
LR	0	1	2	3	4	5
<i>Obras físicas</i>						
Depreciación		C\$67,498.69	C\$269,994.77	C\$269,994.77	C\$269,994.77	C\$269,994.77
Valor en libros	C\$5,399,895.33	C\$5,332,396.64	C\$5,062,401.87	C\$4,792,407.11	C\$4,522,412.34	C\$4,252,417.57

El valor de salvamiento de la infraestructura asciende a C\$4,252,417.57 del horizonte de planeación.

Tabla G2. Valor de Salvamento de Computadora.

Valor de Salvamento de Computadoras												
LR	(Trimestre)2016				2017				2018			
Computadoras	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Depreciación				7422.06	7,422.06	7,422.06	7,422.06	7,422.06	7,422.06	7,422.06	7,422.06	7,422.06
Valor en libros			C\$59,376.48	51,954.42	44,532.36	37,110.30	29,688.24	22,266.18	14,844.12	7,422.06	59,376.48	51,954.42
				C\$7,422.06	C\$29,688.24				C\$29,688.24			
				2019				2020				
				T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	
Depreciación				7,422.06	7,422.06	7,422.06	7,422.06	7,422.06	7,422.06	7,422.06	7,422.06	
Valor en libros				44,532.36	37,110.30	29,688.24	22,266.18	14,844.12	7,422.06	59,376.48	51,954.42	
				C\$29,688.24				C\$29,688.24				

Los valores que se encuentran el amarillo son las veces que se hará la compra de computadoras, ya que el tiempo de vida útil del activo son 2 años, por tanto, el valor en azul será el valor de salvamento estimado que es C\$51,954.42

Tabla G3. Determinación de valor de salvamento para los activos fijos.

Valor de salvamento de Activos fijos con 5 años de vida útil			
Descripción	inversión	Depreciación mensual	(9 meses de salvamento)
Cuarto Frio	C\$196,218.75	C\$3,270.31	C\$29,432.81
Vehículo	445,625.00	7,427.08	66,843.75
Maquinaria y equipos de cocina	488,923.62	8,148.73	73,338.54
Herramientas de trabajo de cocina	232,945.81	3,882.43	34,941.87
Utensilios de cocina	74,640.25	1,244.00	11,196.04
Mobiliario y equipos de área de atención	544,703.43	9,078.39	81,705.51
Utensilios de limpieza del restaurante	14,393.10	239.88	2,158.96
Impresoras, Escritorio, Mobiliario y otros	47,239.70	787.33	7,085.96

Dado que los activos fijos reflejados en la anterior tabla tienen una vida útil de 60 meses (equivalente a 5 años), se determinó la depreciación mensual para luego obtener el valor de Salvamento de los nueve meses restantes.

Tabla G4. Distribución de Amortización.

Distribución de Amortización												
2016												
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
									693.58	693.58	693.58	C\$2,080.74
								35,372.50	34,678.92	33,985.34	33,291.76	
2017												
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	C\$8,322.94
32,598.19	31,904.61	31,211.03	30,517.45	29,823.87	29,130.29	28,436.72	27,743.14	27,049.56	26,355.98	25,662.40	24,968.82	
2018												
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	C\$8,322.94
24,275.25	23,581.67	22,888.09	22,194.51	21,500.93	20,807.35	20,113.77	19,420.20	18,726.62	18,033.04	17,339.46	16,645.88	
2019												
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	C\$8,322.94
15,952.30	15,258.73	14,565.15	13,871.57	13,177.99	12,484.41	11,790.83	11,097.25	10,403.68	9,710.10	9,016.52	8,322.94	
2020												
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	693.58	C\$8,322.94
7,629.36	6,935.78	6,242.21	5,548.63	4,855.05	4,161.47	3,467.89	2,774.31	2,080.74	1,387.16	693.58	0.00	

Apéndice “H”: Determinación de Precios e ingresos por platillos y bebidas

Tabla H1. Demanda de platillos para el horizonte de planeación 2016 – 2020.

		Demanda Anual				
Cantidad de Platos al año		71,845	72,238	72,535	72,721	72,783
Productos	Ponderación	2016	2017	2018	2019	2020
Platos a la Carta	16.56%	11898	11963	12012	12043	12053
Carnes de res	60%	7139	7178	7207	7226	7232
Bistecs entomatado	10%	714	718	721	723	723
Bistecs Encebollado	10%	714	718	721	723	723
Carne Jalapeña	18%	1285	1292	1297	1301	1302
Carne Churrasco	22%	1570	1579	1586	1590	1591
Carne a la plancha	40%	2855	2871	2883	2890	2893
Filete de pechuga	40%	4759	4785	4805	4817	4821
Filete encebollado	55%	2617	2632	2643	2649	2652
Filete con queso Amarillo	45%	2142	2153	2162	2168	2170
Combos rostizados	50.25%	36102	36300	36449	36542	36573
Combo de 2 Piezas	25%	9026	9075	9112	9136	9143
Combo de 4 Piezas	15%	5415	5445	5467	5481	5486
Combo de 8 Piezas	40%	14441	14520	14580	14617	14629
Combo de 12 Piezas	20%	7220	7260	7290	7308	7315
Combos de Pollo Asado	33.19%	23845	23976	24074	24136	24157
1/4 de pollo	19.24%	4588	4613	4632	4644	4648
1/2 de pollo	27%	6438	6473	6500	6517	6522
Pollo entero	53.76%	12819	12889	12942	12976	12987

En la tabla anterior se muestra la distribución de la demanda para cada platillo por cada año del horizonte de planeación.

Tabla H2. Costo Total por platos.

Para el Año 2016. Distribución de 214 platos				
Productos	Ponderación	Cantidad plato	Costo variable unitario	18.2
Platos a la Carta	16.56%	35	Costo por plato en M.P.	Costo plato + CVU
Carnes de res	60%	21		
Bistecs entomatado	10%	2	97.62	115.82
Bistecs Encebollado	10%	2	96.71	114.91
Carne Jalapeña	18%	4	94.58	112.78
Carne Churrasco	22%	5	94.65	112.85
Carne a la plancha	40%	9	91.58	109.78
Filete de pechuga	40%	14		
Filete encebollado	55%	8	52.47	70.67
Filete con queso Amarillo	45%	6	56.82	75.02
Combos rostizados	50.25%	108		
Combo de 2 Piezas	25%	27	48.68	66.88
Combo de 4 Piezas	15%	16	101.86	120.06
Combo de 8 Piezas	40%	43	173.58	191.78
Combo de 12 Piezas	20%	22	279.87	298.07
Combos de Pollo Asado	33.19%	71		
1/4 de pollo	20.76%	15	38.02	56.22
1/2 de pollo	26%	18	71.22	89.42
Pollo entero	53.24%	38	137.64	155.84

Se considerará que el costo por plato más CVU (ver Tabla F1) será designado como Costo Total Unitario (CTU) por plato, teniendo en cuenta que los costos por plato se determinaron previamente en el apéndice “A” de la **Tabla A13** hasta la **Tabla A26**.

Tabla H3. Precios de Venta para el horizonte de planeación.

Precio de Venta para el horizonte de planeación					
Platos a la Carta	n	1	2	3	4
Carnes de res	(Trimestres)2016	2017	2018	2019	2020
Bistecs entomatado	185.00	187.15	189.34	191.55	193.78
Bistecs Encebollado	183.54	185.68	187.85	190.04	192.26
Carne Jalapeña	180.13	182.23	184.36	186.51	188.69
Carne Churrasco	181.65	183.77	185.91	188.08	190.28
Carne a la plancha	175.33	177.38	179.45	181.54	183.66
Filete de pechuga					
Filete encebollado	112.74	114.06	115.39	116.74	118.10
Filete con queso Amarillo	119.70	121.10	122.51	123.94	125.39
Combos rostizados		0.00	0.00	0.00	0.00
Combo de 2 Piezas	106.69	107.93	109.19	110.46	111.75
Combo de 4 Piezas	191.78	194.02	196.28	198.57	200.89
Combo de 8 Piezas	306.53	310.11	313.72	317.39	321.09
Combo de 12 Piezas	476.59	482.15	487.77	493.46	499.22
Combos de Pollo Asado					
1/4 de pollo	90	91.00	92.06	93.13	94.22
1/2 de pollo	142.76	144.42	146.11	147.81	149.54
Pollo entero	249.02	251.92	254.86	257.83	260.84

El Precio de Venta Unitario (PVU) se determinó tomando el Costo Total Unitario (CTU) por plato y considerando que se obtendrá el 60 % de ganancias y se obtendrán los precios previamente descritos. Y por consiguiente la proyección de los precios se utilizó la tasa de inflación bimestral de 1.17% (la tasa de inflación es del 7% para todos los años), ya que si se toma la tasa de 7% los precios aumentan excesivamente.

Tabla H4. Proyección de ingresos por platillos en el horizonte de planeación.

Proyección de Ingreso para el Horizonte de planeación					
Productos	2016	2017	2018	2019	2020
Platos a la Carta	-	-	-	-	-
Carnes de res	-	-	-	-	-
Bistecs entomatado	C\$132,060.05	C\$134,331.56	C\$136,457.49	C\$138,403.50	C\$140,137.58
Bistecs Encebollado	131,020.68	133,274.31	135,383.52	137,314.20	139,034.64
Carne Jalapeña	231,458.24	235,439.46	239,165.53	242,576.24	245,615.52
Carne Churrasco	285,278.43	290,185.39	294,777.87	298,981.66	302,727.66
Carne a la plancha	500,639.34	509,250.63	517,310.06	524,687.34	531,261.25
Filete de pechuga					
Filete encebollado	295,103.81	300,179.77	304,930.43	309,279.00	313,154.01
Filete con queso Amarillo	241,448.57	260,763.24	264,890.09	268,667.65	272,033.84
Combos rostizados					
Combo de 2 Piezas	962,901.80	979,464.29	994,965.33	1,009,154.39	1,021,798.28
Combo de 4 Piezas	1,038,554.11	1,056,417.86	1,073,136.77	1,088,440.63	1,102,077.90
Combo de 8 Piezas	4,426,563.60	4,502,703.12	4,573,963.09	4,639,191.75	4,697,317.05
Combo de 12 Piezas	3,441,150.21	3,500,340.04	3,555,736.57	3,606,444.44	3,651,630.26
Combos de Pollo Asado					
1/4 de pollo	412,906.18	420,008.41	426,655.48	432,739.95	438,161.83
1/2 de pollo	919,098.56	934,907.60	949,703.49	963,247.08	975,315.78
Pollo entero	3,192,202.25	3,247,110.03	3,298,498.93	3,345,538.37	3,387,455.24
	C\$16,210,385.83	C\$16,504,375.70	C\$16,765,574.65	C\$17,004,666.21	C\$17,217,720.85
Trimestre 2016	C\$4,052,596.46				

Para la proyección de ingresos, se multiplico cada precio según cada demanda de platillo por cada año ejemplo: El Bistec Entomatado tendrá un precio de C\$185 para el 2016 y su demanda será de 714 platillos para este año. Por ende, el ingreso por venta será de C\$132,060.05. Por otra parte, se dividió la venta anual de 2016 entre cuatro para obtener el ingreso trimestral del mismo año.

Tabla H5. Costos anuales de Bebidas.

Costos de Refrescos, Gaseosas y Cervezas						
Producto	precio unitario	Cantidad uso	costo diario	costo semanal	costo mensual	costo anual
Caja de toña Litro	C\$490.00	12	-	C\$5,880.00	C\$23,520.00	C\$282,240.00
Caja de toña 12 onza	C\$428.00	10	-	4,280.00	17,120.00	205,440.00
Cajilla de Pepsi 12 onza	C\$100.00	9	-	900.00	3,600.00	43,200.00
six pack 1.75 Pepsi	C\$153.00	12	-	1,836.00	7,344.00	88,128.00
Refresco de cacao (litro)	C\$28	150	-	4,200.00	16,800.00	201,600.00
Refresco de Linaza (litro)	C\$18	80	-	1,440.00	5,760.00	69,120.00
Refresco de Jamaica (litro)	C\$12	50	-	600.00	2,400.00	28,800.00
Azúcar	C\$6	7.5	-	45.00	180.00	2,160.00
Bolsa de Te	C\$172	3	-	516.00	2,064.00	24,768.00
				Total	78,788.00	C\$945,456.00
				Trimestre 2016		C\$236,364.00

Tabla H6. Proyección de Demanda de Bebidas.

Demanda Anual de bebidas						
Consumo de Bebidas		71,845	72,238	72,535	72,721	72,783
Refrescos	Ponderación	2016	2017	2018	2019	2020
Cacao	25%	17,961	18060	18134	18180	18196
Linaza	13%	9,340	9391	9430	9454	9462
Jamaica	7%	5,029	5057	5077	5090	5095
Te	11%	7,903	7946	7979	7999	8006
Gaseosas	18%	12,932	13003	13056	13090	13101
Gaseosa 12 onza	74%	9,570	9622	9662	9686	9695
Gaseosa 1.75 litros	26%	3,362	3381	3395	3403	3406
Cervezas	25%	17,961	18060	18134	18180	18196
Cerveza 12 onza	62%	11,136	11197	11243	11272	11281
Cerveza litro	38%	6,825	6863	6891	6908	6914

En la tabla anterior se muestra la distribución de la demanda para cada Bebida ofertada en el Restaurante Veroli por cada año del horizonte de planeación

Tabla H7. Rendimiento por litro de las Bebidas y CVU.

Producto	Rendimiento	Precio litro	costo vaso
Cacao (litro)	2.5	C\$28.00	C\$11.20
Linaza (litro)	2.5	18.00	C\$7.20
Jamaica (litro)	2.5	12.00	C\$4.80
Te de Limón (litro)	2.5	6.15	C\$2.46
Caja de toña Litro	12	490.00	C\$40.83
Caja de toña 12 onza	24	428.00	C\$17.83
Cajilla de Pepsi 12 onza	24	120.00	C\$5.00
six pack 1.75 Pepsi	6	153.00	C\$25.50

Tabla H8. Proyección de precios para el horizonte de planeación.

Precio de Venta para el horizonte de planeación					
Producto	2016	2017	2018	2019	2020
Refresco de Cacao	C\$30	C\$30.6	C\$30.9	C\$31.3	C\$31.7
Refresco de Linaza	C\$25	C\$25.5	C\$25.8	C\$26.1	C\$26.4
Refresco de Jamaica	C\$24	C\$24.3	C\$24.6	C\$24.8	C\$25.1
Refresco de Te	C\$25	C\$24.9	C\$25.2	C\$25.5	C\$25.8
Toña Litro	C\$61	C\$62.0	C\$62.7	C\$63.4	C\$64.2
Toña 12 onzas	C\$32	C\$32.5	C\$32.9	C\$33.2	C\$33.6
Gaseosa 12 onzas	C\$20	C\$20.2	C\$20.5	C\$20.7	C\$20.9
Gaseosa 1.75 litros	C\$41	C\$41.3	C\$41.8	C\$42.2	C\$42.7

De la misma manera que los platillos se le asignó un porcentaje de ganancias y luego. En la proyección de bebidas se utilizó la tasa bimestral.

Tabla H9. Proyección de ingresos por bebidas.

Consumo de Bebidas		Proyección de Ingresos anuales por bebidas			
Refresco	2016	2017	2018	2019	2020
Cacao	C\$538,837.50	C\$548,105.83	C\$556,780.17	C\$564,720.34	C\$571,795.82
Linaza	233,496.25	237,512.52	241,271.41	244,712.15	247,778.19
Jamaica	120,699.60	122,775.70	124,718.76	126,497.36	128,082.26
Te de limón	197,573.75	200,972.14	204,152.73	207,064.12	209,658.47
Gaseosa					
Gaseosa 12 onza	191,395.08	194,687.19	197,768.32	200,588.66	203,101.88
Gaseosa 1.75 litros	137,856.19	140,227.39	142,446.64	144,478.05	146,288.24
Cerveza					
Cerveza 12 onza	356,351.20	362,480.65	368,217.29	373,468.38	378,147.64
Cerveza litro	416,341.78	423,503.10	430,205.48	436,340.58	441,807.57
Total	C\$2,192,551.34	C\$2,230,264.53	C\$2,265,560.79	C\$2,297,869.64	C\$2,326,660.08
Trimestre 2016	C\$548,137.84				

Para la proyección de ingresos, se multiplico cada precio según cada demanda de bebidas por cada año ejemplo: El Refresco de cacao tendrá un precio de C\$ 30 para el 2016 y su demanda será de 17,961 bebidas para este año. Por ende, el ingreso por venta será de C\$538,837.50. Por otra parte, se dividió la venta anual de 2016 entre cuatro para obtener el ingreso trimestral del mismo año.

BIBLIOGRAFÍA

Baca Urbina, G. (2001). *Evaluación de Proyectos*. México, D.F.: 4ta Ed.McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. DE C.V.

Chiavenato, I. (2010). *Administración de Recursos Humanos*. McGrawHill.

Kotler Philip, B. P. (2004). *El Marketing de Servicios Profesionales*. Paidós SAICF, Pag:9 y 10.

N, S. C. (1989). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. México, D.F: 2da ed.McGraw-Hill.

Rodríguez Cairo, V. B. (2008). *Formulación y Evaluación de Proyectos* . México, D.F: 1ra ed.Limusa.

WEBGRAFÍA

<http://www.pronicaragua.org/es/descubre-nicaragua/economia>

<http://iso9001calidad.com/definicion-de-terminos-586.html>

<http://www.aiteco.com/que-es-la-calidad-de-servicio/>

<http://www.inide.gob.ni/censos2005/MONOGRAFIASD/MASAYA.pdf>

<http://www.laprensa.com.ni/2016/05/25/economia/2040299-restaurantes-y-hoteles-dinamicos>

<http://www.encuentra24.com/nicaragua-es/bienes-raices-venta-de-propiedades-lotes-y-terrenos#regionslug=masaya,carazo&page=1>

www.bcn.gob.ni/publicaciones/periodicidad/eventual/PEF/PEF/PEF_2014-2018.pdf

http://www.masaya.gob.ni/?page_id=53

<http://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html>

https://www.banpro.com.ni/ps_pcre-creditos-Solicitudes.asp

[https://es.wikipedia.org/wiki/Guarnici%C3%B3n\(comida\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Guarnici%C3%B3n(comida))

<https://es.wikipedia.org/wiki/Juliana>

<https://es.wikipedia.org/wiki/Chiffonade>

ANEXOS

Anexos

Anexo N°1.Encuesta N°1.

Encuesta

Cordiales saludos. Somos estudiantes de la Universidad Nacional de Ingeniería (UNI). La presente encuesta se realiza con el fin de determinar el nivel de aceptación de un restaurante en la Ciudad de Masaya. Por cada preguntas y marque con una "X" en el casillero según guste. Gracias por su gentil colaboración.

Edad:

15 – 20 años ☐ 21– 25 ☐ 26–35 ☐ 35–45 ☐ 46 en adelante ☐

Género:

Femenino ☐ Masculino ☐

1. ¿Qué tipo de establecimiento dedicado a la venta de comida es de su preferencia?

Restaurantes ☐ Comedores ☐ Fritangas ☐

Otros, especifique: _____

2. ¿Con qué frecuencia usted come en este tipo de establecimiento?

- a. Diario ☐
- b. Semanal ☐
- c. Mensual ☐
- d. Anual ☐

3. ¿Cuándo visita este tipo de establecimiento lo hace con compañía?

Especifique

Sólo ☐ Familia ☐ Amigos ☐ Novia(o) ☐

Otros: _____

4. ¿Cuánto gasta en la visita a estos locales regularmente?

- a. C\$ 50 – C\$100 ☐ b. C\$101 - C\$200 ☐ c. C\$ 201 a más ☐

5. ¿Cómo evalúa usted la idea de apertura de un restaurante? Como sugerencia

- a. Excelente ☐ b. Muy Bueno ☐ c. Bueno ☐ d. Regular ☐ e. Malo ☐

6. ¿Qué comida esperaría encontrar en un restaurante? Puede seleccionar más de una opción

- a. Almuerzos ☐ b. Platos a la carta ☐

- c. Ensaladas ☐ d. Postres ☐

d. Otros(Especifique) _____

7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio de comida en este restaurante con base a su experiencia en otros restaurantes?

- a. Almuerzo C\$50 - C\$80 ☐ C\$81-100 ☐
b. Cena C\$50 - C\$80 ☐ C\$81-100 ☐

8. ¿Le gustaría que el nuevo restaurante tenga juegos infantiles?

Sí ☐ No ☐

9. ¿Qué característica usted considera importante al momento de seleccionar un lugar dónde comer? (Ordene del 1 al 6, siendo 1 el de mayor importancia y 6 de menor importancia)

- a. Ambiente ☐
b. Servicio ☐
c. Precio ☐
d. Ubicación ☐
e. Exclusividad ☐
f. Sabor ☐

10. Le gustaría que este Restaurante tenga servicio a domicilio, si su respuesta es no, pasar a la pregunta 12

Sí ☐

No ☐

11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio a domicilio (Precio base C\$ 15.)?

a. C\$15 a C\$18 ☐

b. C\$20 a C\$25 ☐

12. ¿En qué medio de publicidad le gustaría recibir ofertas o promociones del Restaurante?

Televisión ☐

Radio ☐

Periódicos ☐

Redes Sociales ☐

Vallas Publicitarias ☐

GRACIAS!

Anexo N°2.Encuesta N°2.

Encuesta

Cordiales saludos. Somos estudiantes de la Universidad Nacional de Ingeniería (UNI). La presente encuesta se realiza con el fin de determinar el nivel de aceptación de un restaurante en la Ciudad de Masaya. Por cada pregunta marque con una "X" en el casillero según guste. Gracias por su gentil colaboración.

Edad:

16 – 20 años ☐ 21– 25 ☐ 26– 35 ☐ 36– 45 ☐ 46 en adelante ☐

Género:

Femenino ☐ Masculino ☐

Rango de Ingresos Mensuales en su Hogar:

C\$ 6000 - C\$ 7500 ☐ C\$7501- C\$9000 ☐ C\$ 9001 a más ☐

1. ¿Usted frecuenta restaurantes? Si responde **Si** omita la pregunta 2 y pase a la pregunta 3, Si responde **No** pasar a la pregunta 2 y luego a la pregunta 8.

Si ☐ No ☐

2. ¿Qué otro tipo de establecimiento frecuenta?

Comedores ☐ Fritangas ☐ Comidas Rápidas ☐

Otro, especifique: _____

3. ¿Con que frecuencia usted come en este tipo de establecimiento?

a. Más de una vez por semana ☐

b. Una vez por semana ☐

c. Una vez cada 15 días ☐

d. Por lo menos una vez al mes ☐

4. ¿Qué días acostumbra a ir a este tipo de establecimiento?

Lunes ☐ Martes ☐ Miércoles ☐ Jueves ☐ Viernes ☐ Sábado ☐ Domingo ☐

5. ¿Cuándo visita este tipo de establecimiento lo hace con compañía?

Sólo ☐ Familia ☐ Amigos ☐ Novia(o) ☐

6. **¿Cuánto gasta en la visita a estos locales regularmente?, según su respuesta anterior.**

- a. C\$ 150-C\$250 ☐ b. C\$251 - C\$500 ☐ c. C\$ 501- C\$800 ☐
d. C\$801-C\$1000 ☐ e.C\$1001 a más ☐

7. **¿En cuanto al servicio recibido actualmente en otros establecimientos de su preferencia se encuentra?**

Satisfecho ☐ Insatisfecho ☐

8. **¿Cómo evalúa usted la idea de apertura de un restaurante? Como sugerencia**

- a. Excelente ☐ b. Muy Bueno ☐ c.Bueno ☐ d. Regular ☐ e. Malo ☐

9. **Estaría dispuesto a degustar nuestro servicio de:**

Almuerzo ☐ Cena ☐ Ambos ☐

10. **¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio de comida en este restaurante con base a su experiencia en otros restaurantes? Puede seleccionar más de una alternativa.**

- a. **Platos a la Carta:** C\$80 - C\$130 ☐ C\$131-C\$200 ☐

b. **Combos Rostizados:**

Personal: C\$65- C\$90 ☐ C\$91 - C\$130 ☐

Familiar : C\$210- C\$350 ☐ C\$351-C\$600 ☐ C\$601-C\$800 ☐

c. **Combos Asados:**

Personal: C\$75 - C\$100 ☐ C\$101 - C\$130 ☐

Familiar: C\$200 - C\$270 ☐ C\$271-C\$350 ☐

GRACIAS!

Anexos N°3. Análisis de resultados de Encuesta Piloto.

1. ¿Qué tipo de establecimiento dedicado a la venta de comida es de su preferencia?		
Lugares	Encuestados	%
Restaurantes	201	52%
Comedores	117	31%
Fritangas	65	17%
Total	383	100%

3. ¿Cuándo visita este tipo de establecimiento lo hace con compañía?		
Compañía	Encuestados	%
Solo	41	11%
Familia	198	52%
Amigos	110	29%
Novio(a)	34	9%
Total	383	100%

5. ¿Cómo evalúa usted la idea de apertura de un restaurante?		
Opinión	Encuestados	%
Excelente	129	34%
Muy Bueno	135	35%
Bueno	105	27%
Regular	13	3%
Malo	1	0%
Total	383	100%

6. ¿Qué comida esperaría encontrar en un restaurante?		
Tipo	Encuestados	%
Almuerzo	219	39%
Ensaladas	92	16%
Platos a la Carta	140	25%
Postres	107	19%
Total	558	100%

8. ¿Le gustaría que el nuevo restaurante tenga huegos infantiles?		
Opinión	Encuestados	%
Si	307	80%
No	76	20%
Total	383	100%

10. Le gustaría que este Restaurante tenga servicio a domicilio, si su respuesta es no, pasar a la pregunta 12.		
Opinión	Encuestados	%
SI	334	87%
No	49	13%
Total	383	100%

11. ¿Cuánto estaría dispuesto a Pagar por el servicio a domicilio?		
Cantidad	Encuestados	%
C\$15-C\$18	170	51%
C\$20-C\$25	164	49%
Total	334	100%

12. ¿En qué medio de publicidad le gustaría recibir oferta o promociones del restaurante?		
Publicidad	Encuestados	%
Televisión	159	42%
Radio	40	10%
Periódico	22	6%
Redes Sociales	114	30%
Vallas publicitarias	48	13%
Total	383	100%

Anexo N°4. Análisis de resultados de Encuesta N°2.

1. ¿Usted frecuenta restaurantes?		
Opinión	Encuestados	%
Si	112	75%
No	38	25%
Total	150	100%

2. ¿Qué otro tipo de establecimiento frecuenta?		
Opinión	Encuestados	%
Comedores	8	21%
Fritangas	14	37%
Comidas Rápidas	16	42%
Total	38	100%

3. ¿Con qué frecuencia Usted come en este establecimiento?		
Opinión	Encuestados	%
más de 1 vez * sem.	15	13%
1 vez* semana	36	32%
1 ves c/15 días	33	29%
1 ves * mes	28	25%
Total	112	100%

4. ¿Qué días acostumbra a ir a este tipo de establecimiento?		
Opinión	Encuestados	%
Lunes	12	6%
Martes	11	5%
Miércoles	14	7%
Jueves	16	8%
Viernes	33	16%
Sábado	61	30%
Domingo	58	28%
Total	205	100%

5. ¿Cuándo visita este tipo de establecimiento lo hace con compañía?

Opinión	Encuestados	%
Solo	11	10%
Familia	60	54%
Amigos	27	24%
Novi@	14	13%
Total	112	100%

6. ¿Cuánto gasta en la visita a estos locales regularmente?

Opinión	Encuestados	%
C\$150- C\$250	16	14%
C\$251-C\$500	33	29%
C\$501-C\$800	29	26%
C\$801-C\$1000	19	17%
C\$1000 a mas	15	13%
Total	112	100%

7. En cuanto al servicio recibido actualmente en otros establecimiento de su preferencia se encuentra:

Opinión	Encuestados	%
Satisfecho	97	87%
Insatisfecho	15	13%
Total	112	100%

8. ¿Cómo evalúa usted la idea de apertura de un restaurante?

Opinión	Encuestados	%
Excelente	42	28%
Muy bueno	53	35%
Bueno	49	33%
Regular	5	3%
Malo	1	1%
Total	150	100%

9.Estaría dispuesto a degustar nuestro servicio de:		
Opinión	Encuestados	%
Almuerzo	50	33%
Cena	35	23%
Ambos	65	43%
Total	150	100%

10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio de comida en este restaurante con base a su experiencia en otros restaurantes? Puede seleccionar más de una alternativa			
Platillo/Combo	Opinión	Encuestados	%
Platos a la Carta	C\$80 - C\$130	69	53%
	C\$131-C\$200	60	47%
	Total	129	100%
Combos Rostizados (Personal)	C\$65- C\$90	35	48%
	C\$91 - C\$130	38	52%
	Total	73	100%
Combos Rostizados (Familiar)	C\$210- C\$350	52	50%
	C\$351-C\$600	41	39%
	C\$601-C\$800	12	11%
	Total	105	100%
Combo Asado (Personal)	C\$75 - C\$100	37	48%
	C\$101 - C\$130	40	52%
	Total	77	100%
Combo Asado (Familiar)	C\$200 - C\$270	49	48%
	C\$271-C\$350	54	52%
	Total	103	100%

Anexo N°5. Menú de Restaurante Veroli.

Menú
de
Restaurante VEROLI



Platos a la Carta

Precio


- Beefsteak Entomatado, Ensalada de Legumbres, Arroz, Papas..... C\$185
- Beefsteak Encebollado, Ensalada de Legumbres, Arroz, Papas..... C\$184
- Carne Jalapeña, Ensalada de Legumbres, Arroz, Papas..... C\$180
- Churrasco, Ensalada de Legumbres, Arroz, Papas..... C\$181
- Carne a la Plancha, Ensalada de Legumbres, Arroz, Tostones..... C\$176
- Filete de Pechuga a la Plancha con queso amarillo derretido, Arroz, Papas, Ensalada de legumbres..... C\$113
- Filete de Pechuga a la Plancha con Cebollitas, Arroz, Papas, Ensalada de legumbres..... C\$120

Combos de Rostizados

- **Combo Personal N°1**
2 Piezas Rostizadas, Ensalada Fría, Papas, Frijoles, Pan..... C\$107
- **Combo Personal N°2**
4 Piezas Rostizadas, Ensalada Fría, Papas, 2 Arroz, Frijoles, 2 Panes..... C\$192
- **Combo Familiar N°1**
8 Piezas Rostizadas, 2 Ensaladas Fría, Papas, 2 Arroz, 2 Frijoles, 4 Panes..... C\$ 307
- **Combo Familiar N°2**
12 Piezas Rostizadas, 4 Ensaladas Fría, 2 Papas, 4 Arroz, 2 Frijoles, 6 Panes, Pichel de Té..... C\$ 477

Combos Asados

- ¼ de Pollo, Cebolla Picante, 1 Tortilla..... C\$ 90
- ½ Pollo, Cebolla Picante, 2 Tortillas..... C\$ 143
- Pollo Entero, Cebolla Picante, 4 Tortillas..... C\$249



Bebidas

Refrescos:

Precio

- Refresco de Cacao de 20 Onz.....C\$ 30
- Refresco de Linaza de 20 Onz.....C\$ 25
- Refresco de Jamaica de 20 Onz.....C\$ 24
- Refresco de Té de Limón de 20 Onz.....C\$ 25

Sodas:

- Pepsi 12 Onzas.....C\$ 20
- Pepsi 1.75 Lts.....C\$ 41

Cervezas:

- Cerveza Toña y/o Victoria Litro.....C\$ 61
- Cerveza Toña y/o Victoria 12 Onz.....C\$ 32

Anexo N°6. Reporte de Ventas del Restaurante Verdi del Mes de Abril.

RESTAURANTE VERDI MERCADO MUNICIPAL DE MASAYA

CIERRE DE OPERACIONES

RESUMEN CORRESPONDIENTE AL PERIODO ENTRE: 01/04/16 y el 01/05/16

CODIGO	DESCRIPCION	PRECIO VTA.	CANTIDAD	TOTAL
1	POLLO ROSTIZADO(3 PIEZAS)	150	307	46,050.00
2	FILETE DE PECHUGA C/ QUESO	160	34	5,440.00
3	FILETE DE PECHUGA C/ CEBOLLA	160	58	9,280.00
4	CARNE A LA PLANCHA	190	140	26,600.00
5	CHURRAZCO DE 7 ONZ	190	66	12,540.00
6	BEEFSTEAK EN CEBOLLADO	190	31	5,890.00
7	BEEFSTEAK EN TOMATADO	190	8	1,520.00
8	EXTRA CHILE DE POLLO	18	19	342.00
9	CARNE EN SALSA JALAPEÑA	190	48	9,120.00
10	LENGUA EN SALSA	196	62	12,152.00
11	HAMBURGUESAS PROMOCIONADA	20	941	18,820.00
12	EXTRA DE PAN	7	4	28.00
14	HOT DOG	12	2136	25,632.00
15	6 ALITAS PICANTES N/ SALSA	166	24	3,984.00
16	POLLO ROSTIZADO(2PIEZAS)	112	188	21,056.00
18	POLLO ROSTIZADO (1 PIEZA)	85	291	24,735.00
20	QUESO HAMBURGUESA SUPER	62	279	17,298.00
21	QUESO HAMBURGUESA C/ PAPA	57	75	4,275.00
22	QUESO HAMBURGUESA S/ PAPA	40	14	560.00
23	HAMBURGUESA CORRIENTE	36	42	1,512.00
24	SANDWICH DE POLLO C/ PAPA	53	60	3,180.00
25	SANDWICH DE JAMON	30	40	1,200.00
26	SANDWICH DE QUESO	25	8	200.00
27	EXTRA DE TORTILLA	6	94	564.00
28	SANDWICH MIXTO	43	27	1,161.00
29	CLUB SANDWICH	70	32	2,240.00
30	HAMBURGUESAS DE POLLO	68	194	13,192.00
31	EMP DE COMIDA	6	291	1,746.00
32	ENSALADA LEG/PEQUEÑA	60	21	1,260.00
33	TOSTONES C/QUESO	85	71	6,035.00
34	DESAYUNO INT	50	74	3,700.00
35	ENSALADA DE LEGUMBRES	75	30	2,250.00
36	EXTRA DE ARROZ	12	159	1,908.00
37	EXTRA DE PAPA	35	328	11,480.00

CODIGO	DESCRIPCION	PRECIO VTA.	CANTIDAD	TOTAL
38	CAFÉ CON LECHE	25	29	725.00
40	REFRECO DE LINAZA	25	2	50.00
41	GASEOSA 12 OZ	21	661	13,881.00
42	GASEOSA LATA	22	6	132.00
43	JUGO LATA	22	38	836.00
44	GASEOSA 1.75 LTR	46	147	6,762.00
45	CACAO C/LECHE	30	43	1,290.00
46	TRENZA DE QUESO	17	33	561.00
48	VICTORIA FROST 12 OZ CERV.	32	30	960.00
49	VICTORIA FROST CERV. LT.	70	19	1,330.00
50	CERVEZA TOÑA /VIC 12 OZ.	32	935	29,920.00
51	CERVEZA TOÑA /VIC LTR	70	441	30,870.00
53	EXTRA DE PURE	20	10	200.00
54	EXTRA DE TOSTONES	28	28	784.00
56	AGUA PURIFICADA EXTER	17	193	3,281.00
57	GASEOSA LATA EXTERNA	16	16	256.00
58	ENRROLLADO DE CANELA	16	11	176.00
59	TACOS	12	7373	88,476.00
60	CERVEZA LATA	32	106	3,392.00
61	PREMIUM CERVEZA	38	33	1,254.00
62	GATORADE INT	28	17	476.00
63	ENSALADA CBO. FRIA	16	98	1,568.00
64	AGUA PURIFICADA INT	21	43	903.00
65	MANJAR C/FRUTAS TROP.	20	4	80.00
66	CORONA CERVEZA 12 OZ.	60	9	540.00
68	PICHEL DE NARANJA	60	2	120.00
69	GASEOSA DESCARTABLE	22	182	4,004.00
70	MADURO FRITO	15	353	5,295.00
71	EXTRA DE HUEVO	12	16	192.00
73	EXTRA DE CREMA	9	2	18.00
74	EXTRA DE QUESO	30	17	510.00
75	CROQUETAS DE CEBOLLA	60	1	60.00
76	EXTRA DE CHIMICHURRI	24	3	72.00
77	EXTRADE SALSA JALAPEÑA	25	5	125.00
78	SOPA DE POLLO	170	1	170.00
79	PANINI DE JAMON Y QUESO	12	1725	20,700.00
80	POLLO ROST PROMOCIONADO	32	5434	173,888.00
82	PIERNITA	28	500	14,000.00
84	DESAYUNO PROMOCIONADOS	28	337	9,436.00
88	PAPA FRANCESA 2 OZ	12	3529	42,348.00
89	PAPA ROSTIZADA 4 OZ	16	679	10,864.00
90	SMIRNOFF CERVEZA	60	87	5,220.00

CODIGO	DESCRIPCION	PRECIO VTA.	CANTIDAD	TOTAL
91	HOTDOG JUMBO 12 OZ	28	57	1,596.00
92	ARROZ A LA VALENCIANA INT	60	5	300.00
97	PANNI MONTERREY	70	31	2,170.00
98	PECHUGA MED	38	1628	61,864.00
99	EXTRA DE FRIJOLES MOLIDOS	20	30	600.00
100	EXTRA DE CHORIZO	18	2	36.00
101	EXTRA DE GALLO PINTO	18	3	54.00
102	ROZTIZADO DE DE 16 PZAS CON P/CACAO	734	1	734.00
103	VERANERO 12 PZAS P/LINAZA	595	3	1,785.00
104	DONAS GLASEADAS	15	567	8,505.00
107	VERANERO 12 PZAS P/JAMAICA	595	1	595.00
110	POLLO ASADO ENTERO	235	572	134,420.00
111	POLLO ASADO CON GALLO PINTO	280	17	4,760.00
113	GALLETITA LENGUA	5	53	265.00
114	CACAO AGRANDADITO	30	1181	35,430.00
115	LINAZA AGRANDADITO	25	659	16,475.00
116	TE DE LIMON AGRANDADITO	25	490	12,250.00
117	TE DE JAMAICA	25	354	8,850.00
119	TORTA DE VAINILLA TROZO	16	96	1,536.00
120	1/2 POLLO ASADO	141	66	9,306.00
121	BRAZO GITANO	16	29	464.00
122	PUDIN GRANDE RELLENO	20	153	3,060.00
124	QUESADILLA	16	33	528.00
125	PICOS	13	91	1,183.00
126	ASADO FAMILIAR P/ LINAZA	390	2	780.00
127	FAMILIAR 20 PZAS P/LINAZA	900	1	900.00
128	FAJITAS DE POLLO	170	10	1,700.00
130	1/4 POLLO ASADO PIERNA	82	10	820.00
131	1/4 POLLO ASADO PECHUGA	88	61	5,368.00
136	DESECHABLE PERSONAL	16	55	880.00
137	1.5 LITROS PERSONAL	32	22	704.00
138	GATORADE PERSONAL	19	2	38.00
140	1/4 POLLO ASADO C/ARROZ	120	50	6,000.00
141	PIERNAS 2X1	40	9	360.00
142	EXTRA DE TOSTADAS	18	3	54.00
145	ENSALADA CESAR	145	18	2,610.00
147	ENSALADO DE POLLO , SALSA BBQ	147	5	735.00
147	ENSALADA DE COMBO EXTERNA	10	1660	16,600.00
152	PASTELITOS POLLO /PIÑA	12	240	2,880.00
153	EXTRA DE AGUACATE	15	6	90.00
154	BATIDO DE DOS FRUTAS	40	67	2,680.00
155	PIZZA JAMON EMP	220	3	660.00

CODIGO	DESCRIPCION	PRECIO VTA.	CANTIDAD	TOTAL
156	SLICE PIZZA JAMON EXT	20	1572	31,440.00
160	TORTA MARMOLEADA	18	78	1,404.00
161	MALETA DE CARNE	12	309	3,708.00
164	TORTA DE CHOCOLATETROZO	18	68	1,224.00
165	TARTA DE QUEQUE	20	15	300.00
166	BATIDOS DE DOS FRUTAS CON FRESA	50	194	9,700.00
167	PANINI FRIO JAMON Y QUESO INT	20	1	20.00
168	10 ALITAS PICANTES EN SALSA BBQ	218	14	3,052.00
169	DEDITOS DE POLLO 6 UNID	140	56	7,840.00
172	LOMO DE COSTILLA	196	5	980.00
174	POLLO EN PIEZA (CRUDO)	17.5	1090	19,075.00
175	POLVO ROSTIZADOR	25	50	1,250.00
176	CAJA DE PAPA FRANCESA	690	9	6,210.00
177	ENSALADA DE COMBO X MAYOR	4.2	600	2,520.00
181	CAPUCCINO CAFÉ	30	81	2,430.00
182	CAFÉ AMERICANO	15	227	3,405.00
183	MOCACCINO CAFÉ	40	1	40.00
184	CAPUCCINO FROZEN 12 ONZ	50	33	1,650.00
185	ESPRESSO CAFÉ	10	15	150.00
186	CARAMELO MACHIATTO	55	12	660.00
188	TORTA DE ZANAHORIA	17	1	17.00
189	PANINI FILET DE POLLO	58	1	58.00
190	CAFEP/ PERSONAL GRANO	7	191	1,337.00
191	CERVEZA BLISS	50	85	4,250.00
193	MOCACCINO HELADO 12 OZ	55	60	3,300.00
198	TRES LECHE GRANDE	35	27	945.00
199	VASO EMPAQUE DOMO	10	2	20.00
201	GASEOSA 12OZ EXTER	12	3617	43,404.00
203	GASEOSA PLASTICA EXT	16	1357	21,712.00
204	1.5 LTR EXTERNA	32	27	864.00
206	GATORADE EXTERBA	23	191	4,393.00
207	JUGO LATA EXTERNA	14	314	4,396.00
209	POLLO ENETERO EXTERNO	232	693	160,776.00
210	1/2 POLLO EXTERNO	116	64	7,424.00
211	1/4POLLO PIERNA EXTERNA	55	100	5,500.00
212	1/4 POLLO PECHUAGA EXTER	61	54	3,294.00
213	PASTELES DE 1 LB	400	2	800.00
214	PASTELES DE 1/2 LB	220	1	220.00
216	FLAUTAS	15	15	225.00
223	PAN GEMEMLOS	16	82	1,312.00
224	FRAPPE DE FRESA	55	3	165.00
225	EXTRA DE SABORIZANTE	10	2	20.00

CODIGO	DESCRIPCION	PRECIO VTA.	CANTIDAD	TOTAL
227	LANGOSTA DE QUESO	22	204	4,488.00
233	TRENZA SIUZA	22	35	770.00
237	PUDIN DE CHOCOLATE	22	60	1,320.00
238	TE DE LIMON PERSONAL	0	644	0.00
239	LINAZA PERSONAL	0	50	0.00
240	FRAPPE DE GALLETA	60	30	1,800.00
243	PAÑIELOS	15	37	555.00
247	TAZA DE LECHE	15	5	75.00
254	EXTRA DE PAPAS ROSTIZADAS	55	4	220.00
256	SLICE PASTEL	30	20	600.00
261	SURTIDO VERDI	120	1	120.00
264	PESCADO PEQUEÑO ENTOMATADO	200	54	10,800.00
269	PECHUGAS SIN PROCESAR	20	140	2,800.00
275	SLICE QUEQUE GDE	30	26	780.00
277	TE CALIENTES	10	8	80.00
279	SMIRNOFF WARANA	55	22	1,210.00
284	PUDIN DE ZARAHORIA	22	4	88.00
286	LIMONADA 20 OZ	25	18	450.00
288	BISCOCHO DE FRUTAS	16	37	592.00
297	FILETE DE PESCAD	14	4	56.00
298	DEDITOS DE PEESCADO	150	9	1,350.00
299	SOPA DE MARISCOS	180	60	10,800.00
300	CAMARONES AJILLO/EMPANIZADOS	180	62	11,160.00
201	EXTRA DE HIELO	20	13	260.00
501	COMBO#1	130	294	38,220.00
502	COMBO#2	67	241	16,147.00
503	COMBO#3	78	269	20,982.00
504	COMBO#4	67	111	7,437.00
505	COMBO#5	105	252	26,460.00
506	COMBO#6	342	227	77,634.00
507	COMBO#7	215	248	53,320.00
508	VERANERO 12 PZAS T/LIMON	585	5	2,925.00
509	FAMILIAR 20 PEZAS /GASEOSA	878	1	878.00
510	FAMILIAR 20 PEZAS TE LIMON	878	3	2,634.00
512	ASADO FAMILIAR C/TE DE LIMON	375	4	1,500.00
513	ASADO FAMILIAR TE DE JAMAICA	390	3	1,170.00
514	ASADO FAMILIAR C/GASEOSA	375	3	1,125.00
520	VERANERO 12 PZAS GASEOSA	585	13	7,605.00
521	VERANERO 12 PZAS CACAO	595	13	7,735.00
522	FAMILIAR 20 PZAS C/CACAO	900	3	2,700.00
523	ASADO FAMILIAR CON CACAO	390	7	2,730.00
524	ROSTIZADO 16 PZAS /TE DE LIMON	716	1	716.00

CODIGO	DESCRIPCION	PRECIO VTA.	CANTIDAD	TOTAL
601	CEVICHE DE CAMARON	120	5	600.00
605	PICHEL TE DE LIMON	55	120	6,600.00
606	PICHEL DE JAMICA	57	37	2,109.00
607	PICHEL DE LINAZA	57	74	4,218.00
608	PICHEL DE CACAO	70	165	11,550.00
900	ARROZ ALA VALENCIANA	29	2086	60,494.00
1000	PIEZA POLLO, ARROZ, PAN ENS. LEGUM PERSONA	0	567	0.00
TOTAL FACTURADO EN LA SESION DEL PERIODO:				C\$ 1,892,653.00



Handwritten signature in blue ink.

Anexo N°7. Salario Mínimo 2016

Gobierno de Reconstrucción y Unidad Nacional
El Pueblo, Presidente
2016 EN BUENA ESPERANZA EN VICTORIAS!

COMISION NACIONAL DE SALARIO MINIMO

ACTA NO. 1
CNSM- 21/01/16

En la ciudad de Managua, a las doce meridiano del día veintuno de enero del año dos mil dieciséis, reunida la Comisión Nacional de Salario Mínimo, presidida por la Ministra del Trabajo, doctora Alba Luz Torres Blandón, y después de comprobarse el quórum de la misma, el plenario ha acordado lo siguiente:

CONSIDERANDO

De conformidad a la política de alianza, diálogo y consenso establecida en la Constitución Política de Nicaragua y a la búsqueda constante y permanente de los actores económicos y sociales del capitalismo. Y en el marco de la Ley 826, Ley de Salario Mínimo, acordamos que los nuevos salarios mínimos entran en vigencia a partir del uno de marzo del año dos mil dieciséis hasta el veintiocho de febrero del año dos mil diecisiete, serán los siguientes:

Sector de Actividad	Vigentes a partir 1 de marzo de 2016 al 31 de agosto 2016.		Vigentes a partir 1 de septiembre de 2016 al 28 febrero 2017	
	PORCENTAJE	MONEDAS	PORCENTAJE	MONEDAS
Agropecuaria ^{1/}	4.5%	C\$3,330.86	4.5%	C\$3,420.74
Pesca	4.5%	C\$5,064.56	4.5%	C\$5,292.57
Minas y Canteras	4.5%	C\$5,982.00	4.5%	C\$6,251.25
Industria Manufacturera	4.5%	C\$4,478.70	4.5%	C\$4,680.24
Industrias sujeta Régimen Especial ^{2/}	8%	C\$4,671.01	0	C\$4,671.01
Micro y pequeña industria artesanal y turística nacional artesanal	4.0%	C\$3,556.03	4.0%	C\$3,739.87

Ministerio del Trabajo
FAMILIA Y COMUNITARI
2016 EN BUENA ESPERANZA EN VICTORIAS!



Gobierno de Reconciliación
y Unidad Nacional

El Pueblo, Presidente!

2016

BUENA
ESTRATEGIA
EN VICTORIAS!

Electricidad, gas y agua; Comercio, Restaurantes- Hoteles; Transporte, almacenamiento y Comunicaciones.	4.5%	C\$6,109.45	4.5%	C\$6,384.37
Construcción, Establecimientos Financieros y Seguros	4.5%	C\$7,454.13	4.5%	C\$7,789.56
Servicios Comunales Sociales, y Personales.	4.5%	C\$4,659.50	4.5%	C\$4,879.62
Gobierno Central y Municipal	4.5%	C\$4,153.73	4.5%	C\$4,340.64

1/ Más alimentación

2/ Vigente a partir del 1º enero de 2016

Tres.- Los nuevos salarios mínimos serán aplicados a aquellas pensiones de jubilación que así estén consideradas en la Ley de Seguridad Social.

Cuatro.- En los casos en que el salario sea estipulado en base a normas de producción o rendimiento, las unidades de medidas deberán mantenerse sin ninguna alteración, en consecuencia debe revalorizarse cada operación o pieza como efecto del incremento en el salario mínimo.

Cinco.- Aplicar, a partir del día uno de marzo de dos mil dieciséis un reajuste del 4.0% a los salarios del sector de la micro y pequeña industria artesanal y turística nacional. Y a partir del primero de septiembre del año en curso, un reajuste del 4.0 % hasta el veintiocho de febrero del año dos mil diecisiete.

Seis.- Se ratifica el acuerdo salarial para las industrias de zona franca, en reajustar el salario mínimo en un 6% para el año 2016, con vigencia a partir del primero de enero del corriente año.

Siete.- Se convoca a la Comisión Nacional de Salario Mínimo para el dieciocho de agosto del año en curso, a fin de ratificar lo aquí acordado.

Igualesmante queda convocada la Comisión para la segunda semana de diciembre del año 2016 para discutir los salarios del año 2017

Ministerio del Trabajo
EN VICTORIAS!



PP. SOCIALISTA, SOLIDARIA!

Ministerio del Trabajo

2016-2017

Anexo N°8. Reglamento General de Seguridad Social

Reformas al Decreto N° 975 "Reglamento General de Seguridad Social" establecidas en el Decreto 39-2013 publicado en La Gaceta Diario Oficial N° 242 del 20 de Diciembre del 2013

Cotización de Afiliados obligatorios al Régimen de Invalidez, Vejez, Muerte, Riesgos Profesionales					
	Concepto	Año			
		2014	2015	2016	2017
Cuota Patronal	IVM	8.00%	9.00%	9.50%	10.00%
	Riesgos Profesionales	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%
	Víctimas de Guerra	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%
	Total	11.00%	12.00%	12.50%	13.00%

Techo de Cotización Expresado en Córdobas (C\$)			
Año	Salario	INSS Laboral	INSS Patronal
2014	54,964.00	3,435.25	9,343.88
2015	72,410.00	4,525.63	13,033.80
2016 y 2017	Se ajustará	Se ajustará	Se ajustará
Art. 2 del Decreto 39-2013			

	Concepto	Año			
		2014	2015	2016	2017
Cuota Laboral	IVM	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%
	Víctimas de Guerra	0.25%	0.25%	0.25%	0.25%
	Total	4.25%	4.25%	4.25%	4.25%

Veáse artículo 1 del Decreto N° 39-2013 publicado en La Gaceta Diario Oficial N° 242 del 20-Dic-2013, que modifica el artículo 11 del Decreto N° 975 "Reglamento General de la Ley de Seguridad Social", numeral 1)

Elaborado Por:

George Antonio Lazo Sánchez

Correo: consultasdeinteres1@gmail.com

<https://www.facebook.com/Gpdn1>

Para más información, visita:

Información Profesional

(Fiscal, Seguridad Social,

Vacantes, Contable,

www.consultasdeinteres.blogspot.com

<https://www.facebook.com/ConsultasDelInteres>

Cotización de Afiliados obligatorios al Régimen Integral					
	Concepto	Año			
		2014	2015	2016	2017
Cuota Patronal	IVM	8.00%	9.00%	9.50%	10.00%
	Riesgos Profesionales	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%
	Víctimas de Guerra	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%
	Enfermedad y Maternidad	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%
	Total	17.00%	18.00%	18.50%	19.00%

Parábolas y Reflexiones en

los diversos ámbitos de

www.misparabolas.blogspot.com

<https://www.facebook.com/misparabolas>

	Concepto	Año			
		2014	2015	2016	2017
Cuota Laboral	IVM	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%
	Riesgos Profesionales				
	Víctimas de Guerra				
	Enfermedad y Maternidad	2.25%	2.25%	2.25%	2.25%
	Total	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%

	Concepto	Año			
		2014	2015	2016	2017
Cuota del Estado	Enfermedad y Maternidad	0.25%	0.25%	0.25%	0.25%
	Total	0.25%	0.25%	0.25%	0.25%

Veáse artículo 1 del Decreto N° 39-2013 publicado en La Gaceta Diario Oficial N° 242 del 20-Dic-2013, que modifica el artículo 11 del Decreto N° 975 "Reglamento General de la Ley de Seguridad Social", numeral 2)

Anexo N°9.Tasa de Cambio Oficial de Dólar.



Banco Central de Nicaragua

Emitiendo confianza y estabilidad

AVISO

El Banco Central de Nicaragua informa al público en general los tipos de cambio oficial del córdoba con respecto al dólar de los Estados Unidos de América (USD) que regirán en el período abajo señalado:

TIPO DE CAMBIO OFICIAL DE 08 - 2016

Fecha	Córdoba por USD
01-Agosto-2016	28.7365
02-Agosto-2016	28.7403
03-Agosto-2016	28.7441
04-Agosto-2016	28.7480
05-Agosto-2016	28.7518
06-Agosto-2016	28.7556
07-Agosto-2016	28.7595
08-Agosto-2016	28.7633
09-Agosto-2016	28.7671
10-Agosto-2016	28.7710
11-Agosto-2016	28.7748
12-Agosto-2016	28.7786
13-Agosto-2016	28.7825
14-Agosto-2016	28.7863
15-Agosto-2016	28.7902
16-Agosto-2016	28.7940
17-Agosto-2016	28.7978
18-Agosto-2016	28.8017
19-Agosto-2016	28.8055
20-Agosto-2016	28.8094
21-Agosto-2016	28.8132
22-Agosto-2016	28.8170
23-Agosto-2016	28.8209
24-Agosto-2016	28.8247
25-Agosto-2016	28.8286
26-Agosto-2016	28.8324
27-Agosto-2016	28.8362
28-Agosto-2016	28.8401
29-Agosto-2016	28.8439
30-Agosto-2016	28.8478
31-Agosto-2016	28.8516

Fecha: 06/09/2016

Anexo N°10. Proforma de Insumos a comprar por el restaurante.

RESTAURANTE VERDI #1

PROFORMA

EL MEJOR SABOR A MENOR PRECIO

RUC: 4012712850003C

Costado Noreste Mercado Ernesto Fernandez

Masaya, Nicaragua

Teléfono: (505) 2532-3948



Restaurante
Verdi

Fecha:

16/8/2016

N° de Proforma

0433

N° de Cliente

93

PROFORMA A:

Gerald Diaz

Atención:

Gerald Diaz

Teléfono: (505)84408755

E-mail: ing.gerald.diaz@gmail.com

CODIGO	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	P. UNITARIO	TOTAL
	1	und	Filete de pechuga de 8 onzas	C\$36	C\$ 36.00
	1	und	Filete de pechuga de 4 onzas	C\$19.20	C\$ 19.20
	1	libra	Ablandador	C\$46.18	C\$ 46.18
	1	und	Carne de res de 8 onzas	C\$79.00	C\$ 79.00
	1	libra	Aderezo	C\$42.47	C\$ 42.47
	1	und	Ensalada para combo de 3 onzas	C\$6	C\$ 6.00
	1	und	Pastres de manjar de frutas	C\$4	C\$ 4.00
	1	und	Piezas de pollo crudo marinadas	C\$16.50	C\$ 16.50
	1	und	Pollo entero crudo marinado	C\$181.50	C\$ 181.50
	1	und	Balde de Chile de Pollo	C\$393.22	C\$ 393.22
	1	und	Queso Amarillo	C\$2.90	C\$ 2.90
	1	und	Caja de Papas francesa (6 bolsas)	C\$690	C\$ 690.00
	1	Litro	Refresco de Cacao con Leche	C\$28	C\$ 28.00
	1	Litro	Refresco de Uvaza	C\$18	C\$ 18.00
	1	Litro	Refresco de Jamaica	C\$12	C\$ 12.00
	1	und	Bolsa de Te de Limon	C\$172	C\$ 172.00
	1	QQ	Arroz	C\$1,300	C\$ 1,300.00
	1	QQ	Frijol	C\$1,700	C\$ 1,700.00
	1	e	MASECA	C\$305	C\$ 304.75
SUBTOTAL					C\$ 5,001.72
TASA DE IMPUESTO					0.000%
IMPUESTO					C\$ 0.00
OTRO					C\$ 0.00
TOTAL					C\$ 5,001.72

COMENTARIOS

Oferta valida por 10 dias
Girar cheque a nombre de:
Jorge Luis Diaz Gutierrez

Lic. Jorge Luis Diaz Gutierrez
Gerente administrativo

!!! Gracias por preferencias!!!

Anexo N°11. Proforma de Spot publicitario en Radio Bethel.

NOTICIERO RADIAL: MASAYA EN LAS NOTICIAS.


Informamos, educamos y entrenemos...

El Noticiero Masaya en las Noticias se transmite de Lunes a Viernes de 12 a 12:45 del mediodía por Radio Stereo Bethel 102.1 FM, en la web www.radiobethel1021.com y a través de nuestra aplicación Radio Stereo Bethel 102.1 FM. Informamos todo lo que acontece en Masaya y sus municipios, en Nicaragua y el mundo entero con ética, responsabilidad y profesionalismo.

Masaya en las Noticias le ofrece el espacio, para brindarle nuestros servicios profesionales de publicidad que a continuación detallamos.

Pautaciones	Horario	Duración	Costo Mensual
2 diarias	12:15/12:30	Mensual	C\$ 900
3 diarias	12:05/12:15/12:30	Mensual	C\$ 1,400
*5 diarias	*12:05/12:10/12:20/12:30/12:45	*Mensual	*C\$ 2,000

*Además de las 5 menciones diarias, patrocinara nuestros titulares durante el tiempo que usted se anuncie con nosotros.


Atte. Migdonio Arias García
Dir. Masaya en las Noticias.
Cel. 7549-1879


Damaris Jarquin Reyes
Tel. 89048266

Anexo N°12. Paquete Casa CLARO.

CON **Claró-Hogar**
TODO EN UN MISMO LUGAR

Claró-Hogar **DIGITAL**

 **INTERNET**
 + LÍNEA FIJA AVANZADA
 + CLARO TV DIGITAL

Velocidad	512 Kbps	1 Mbps	2 Mbps	3 Mbps	5 Mbps	10 Mbps
Mensualidad	\$36.50	\$41.50	\$46.50	\$54.50	\$66.50	\$74.50

 **INTERNET**
 + CLARO TV DIGITAL

Velocidad	512 Kbps	1 Mbps	2 Mbps	3 Mbps	5 Mbps	10 Mbps
Mensualidad	\$35.50	\$39.50	\$45.50	\$55.50	\$65.50	\$74.50

 **INTERNET**
 + LÍNEA FIJA DIGITAL AVANZADA

Velocidad	512 Kbps	1 Mbps	2 Mbps	3 Mbps	5 Mbps	10 Mbps
Mensualidad	\$24.99	\$29.99	\$34.99	\$44.99	\$54.99	\$60.99

Claró-video

Con más de 35,000 títulos.
Solo para suscriptores de Claro TV

Claró-play

TV On-line gratis
Solo para suscriptores de Claro TV
Para mayor información, contactar al 121 Dac 3

Claró-Hogar **BÁSICO**

 **INTERNET**
 + LÍNEA FIJA AVANZADA
 + CLARO TV BÁSICO

Velocidad	512 Kbps	1 Mbps	2 Mbps	3 Mbps	5 Mbps	10 Mbps
Mensualidad	\$34.50	\$39.50	\$44.50	\$54.50	\$64.50	\$74.50

 **INTERNET**
 + CLARO TV BÁSICO

Velocidad	512 Kbps	1 Mbps	2 Mbps	3 Mbps	5 Mbps
Mensualidad	\$33.50	\$38.50	\$43.50	\$53.50	\$63.50

Beneficios Claro Hogar

- Instalación de cortesía.
- 93 Canales con programación variada.
- Internet sin límite de descarga.
- Mioma tarifa internacional para llamar a Norte y Centroamérica.
- 200 Minutos incluidos a llamadas a Fijos.
- Pagá todos tus servicios en una sola Factura.

+ TV Digital

- 23 Canales en HD.
- Resolución de alta calidad 100% Digital.
- Hasta 222 canales.
- 21 canales en paquetes adicionales.
- Control Parental.
- Guía Interactiva

Preços em dólares R\$. Aplicam Condições.
La instalación de los servicios está sujeta a cobertura y disponibilidad técnica.

Anexo N°13. Proforma de Útiles y Papelería.

GUERIO: HORIZONTE ALMACÉN: 88		CONFER LIBRERIAS GONZALEZ PEREIRA S.A. Sucursal BELLO HORIZONTE, RUC No. J0310000001499 Rta. Bello Horizonte 1c. Arriba 22494166-22493125		COTIZACION *** ORIGINAL ***			
Clave: C00000 Fecha Emisión: 05/07/2015 Vencimiento: 20/07/2015 Hora: 12:37:02 pm Precio: PG MIXTO		Vendedor: CESIA VAESA MENA Cotiz. No: HH-000047997		ESTADO			
Cliente: RESTAURANTE VERDI		Membresía: NO TIENE MEMBRESIA		Desc: 0.00%			
Dirección:							
Cant	Descripción	Código	Aliguento	Udese	P.Unit	Exento	Gravado
0	~ PAPEL BOND 40 TC DISCOVERY 8.5X11 700R 97% BLANC	802838996466	15.00 %	0.00 %	92.00	0.00	276.00
3	~ CUAD PACASA ORDER BOOK EXECUT. 1/144 128821	7426506000200	15.00 %	0.00 %	29.79	0.00	89.37
1	~ PAPEL CARBON PRELIAN # 1010 NG T/C 21x28.7 CM CJ-1000D	7501015207530	15.00 %	0.00 %	71.21	0.00	71.21
1	~ SOBRE NASCA BLANCO #6 3/4 PQ-500D HAO162	7401158100216	15.00 %	0.00 %	18.64	0.00	18.64
1	~ FOLDER AMFO MANILA T/CANTA CAJA 1000DS	7441046302001	15.00 %	0.00 %	109.11	0.00	109.11
6	~ LAPICERO PENTEL 55417-A WOW NEGRO 0.7MM RETRACTIL	072512199190	0.00 %	0.00 %	4.90	29.40	0.00
6	~ LAPICERO PENTEL 55417-C WOW AZUL 0.7MM RETRACTIL	072512199261	0.00 %	0.00 %	4.90	29.40	0.00
2	~ ENGRAPADORA AOME/HARHILITO TIRA COMPLETA 35W TOP210	7501214901402	15.00 %	0.00 %	54.69	0.00	109.38
1	~ PERFORADORA AOME 8501 MEDIANA 20H 2 HUECOS	7501214901181	15.00 %	0.00 %	102.23	0.00	102.23
1	~ CALCULADORA CASIO MEGA DM-1200RM	4971850087748	15.00 %	0.00 %	441.69	0.00	441.69
1	~ GRAPAS SMART LINE STANDARD 28/6 CJ-5000 STA-5000	7502269637797	15.00 %	0.00 %	16.72	0.00	16.72
1	~ PASTENER SMART LINE METALICO 8CM CJ-50PCS FAST-B	7502269637766	15.00 %	0.00 %	22.79	0.00	22.79
1	~ ARCHIVADOR AMFO T-830 PLUS CON BANCOS S/INDICE	7433100094584	15.00 %	0.00 %	35.45	0.00	35.45
1	~ SACACHAPA DRETA D800	7501214999430	15.00 %	0.00 %	19.50	0.00	19.50
1	~ ARCHIVO METALICO 3 GAVETAS SIST ROTO (META)	0100050020	15.00 %	0.00 %	13,161.46	0.00	8,161.46
1	~ ESCRITORIO MELAMINA CAOMA 112 L X 75 A X 60 F CM	0500000039	15.00 %	0.00 %	14,421.86	0.00	4,421.86
2	~ LIBRO EMPASTADO DIARIO NACIONAL 200F	1200010047	15.00 %	0.00 %	59.20	0.00	118.40
(ESTAMOS EXENTOS DE RETENCIONES DE I.R.)							
-----COTIZACION-----COTIZACION-----COTIZACION-----COTIZACION-----COTIZACION-----							
Comentario: Teléfono: 8440-8745		Sub Total:		58.80		9,094.80	
		Descuentos:		0.00		0.00	
		Totales:				9,094.80	
		Retención:				0.00	
		Mta IVA:				1,350.72	
COTIZACION		ESTE DOCUMENTO NO SUSTITUYE NINGUNA FACTURA		Gran Total:		C\$ 10,414.32	

Anexo N°14. Proforma de Equipos de Cómputo.



RUC# 20510000153550
CALLE PRINCIPAL DE ALTAMIRA
FARMACIA ROBERTO MORALES
SODMIS SUR
PBO: 2292-4204 ext 210

Cotización

Nombre: **GERALD SILVA**
Atención:
Email:
Teléfono:

Fecha: 05-jul-16
Asesor: MARIO LUMBI
Celular: 89993519
ventas@sevasa.com

Cart.	Descripción	P. Unit	P. Total
1	Impresora Epson de Tinta Continua	\$275.00	\$275.00
	<p>Modelo L375</p> <p>Resolución: Hasta 5760 x 1440 dpi</p> <p>Velocidad de Impresión: Máxima: 33 ppm en texto negro y 15 ppm en texto a color</p> <p>Promedio: 9.3 ISO ppm en negro y 4.5 ISO ppm a color</p> <p>Tamaño de Papel: Carta, Oficio (21.6 x 35.4cm), A4, RS, AS, AB,</p> <p>Además, ejecutivo, media carta, definido por el usuario (8.9 x 21.6 cm) x (8.9 x 111.7cm) Sobres: No. 10, DL, C6.</p> <p>Tipos de Papel: Gordin, bond, papel reciclado, papel con acabado mate, papel con acabado brillante y semibrillante, acetado, etc.</p> <p>Resolución de Escaneo: 1200 dpi</p> <p>Velocidad de Escaneo: Máxima: Negro en apais. y 100 y Color en apais. 100</p> <p>1 bandeja de tinta negra y 3 bandejas de tinta a color 604</p> <p>Interfaz: USB y Wi-Fi</p> <p>Incluye Cable USB</p>		
			
	SOMOS GRANDES CONTRIBUYENTES, ESTAMOS EXENTOS DE RETENCION 2% IRL Y 1% AVALUO		

Forma de Pago

☒ CONTADO
☐ NO ACEPTAMOS CHEQUES personales
Hacer ck a nombre de: SEVASA (Bancentro y SAC)
BANPRO - SEVASA
BDF: Edwin Espinoza Zuniga
Tipo de cambio: 23.8
Vencimiento de Oferta: 4 días

Sub Total	\$275.00
IVA 15%	\$41.25
Total General	\$316.25
Total CS	CS 9,188.00



ENCUENTRO DE VENTAS
MARIO LUMBI

Tiempo de Garantía: **1 AÑO IMPRESORA**
Tiempo de Entrega: **INMEDIATA CON PREVIA ANTICIPACION**

SEVASA ALTAMIRA
Ave Principal altamira BDF 50vrs al Sur
PBX 2252-4204 / www.sevasaonline.com
RUC J0310000156360



COTIZACION

Cliente: GERALD DIAZ

No.Docu.: 0000047661

Dirección:

Fecha: 5/7/2016

Teléfono:

Vendedor: Mario Jose Lumbi Roc

Código	Nombre	U/M	Unidades	Precio	Total
CAS06	CASE ATX 281 C/FUENTE		1.00	619.20	619.20
6490	TARJETA MADRE H110M PRO-VH 115		1.00	1,886.40	1,886.40
6446	MEMORIA DDR4 4GB 2133 AD4U2133V		1.00	532.80	532.80
5545	DISCO DURO 500GB TOSHIBA SATA		1.00	1,352.15	1,352.15
6376	PROCESADOR CORE I3 6100 LGA 115		1.00	3,816.00	3,816.00
511	QUEMADOR DVD SATA		1.00	410.39	410.39
455	TECLADO USB XTK-090S XTECH	UND	1.00	83.52	83.52
5999	RATON OPTICO USB XTM-175 XTECH		1.00	50.39	50.39
5995	PARLANTES USB XTS-120 XTECH		1.00	79.19	79.19
02	ALMOHADILLA AZUL P/MOUSE AC260X	UND	1.00	12.38	12.38
9204	MONITOR AOC 20 LED I2080 IPS		1.00	2,232.00	2,232.00
UPS04	UPS FORZA 500 VA NT-501		1.00	936.00	936.00
3646	TARJETA DE RED PCI-E N-300 WIRELE		1.00	463.75	463.75

Número de Registros: 13

Concepto:

Sub Total 12,474.19

Total Impuesto 1,871.13

Gran Total 14,345.32

**Somos Grandes contribuyentes
Estamos exentos de retencion del
2% de IR y el 1% de Alcaldía**

5/7/2016

[Oferta]



Pagar a nombre de:

COMTECH

Ced. Jurídica J03100000000503

Telf.: (505) 22648800

Avenida Principal Altamira D Este No. 589/599, Ferrería SINSA, 25 vta. arriba, Managua, Nicaragua

Empresa: GERALD DIAZ

Contacto: GERALD DIAZ

Teléfono: Fax:

Dirección:

MANAGUA

www.comtech.com.ni

Proforma #: 44586

Fecha: 05/07/2016

Vendedor: Alejandra Trigueros

Celular: 89333064

E-Mail: atrigueros@comtech.com.ni

Tel.: 22648800 Ext. 7739

Código	Descripción	Cant.	Precio Un.	Total(US\$)	Entrega
SV-CLONES	Tarjeta Madre Gigabyte G-HSM PROCESADOR INTEL CORE I3 4160 3.6 GHz Memoria 4GB DISCO DURO 800GB DVD-RW LG/ CARD READER TECLADO, MOUSE	1	US\$ 319.99	US\$ 319.99	Inmediato
02201-138	MONITOR AOC 22 - LED - 1920 x 1080 / NEGRO/ E2270SWN	1	US\$ 79.99	US\$ 79.99	Inmediato
02801-390	IMPRESORA EPSON L585 AIO - USB - 33PPM - C11CE5301	1	US\$ 289.99	US\$ 289.99	Inmediato
02901-028	IMPRESORA EPSON TMU-220D-613 / USB / C31C515A6751	1	US\$ 199.99	US\$ 199.99	Inmediato

Monto en letras: un Mil Veintitres con 45/100

Condiciones Generales:

Forma de pago: Contado

Vigencia de la oferta: 8 Días

Garantía: Detallada en cada producto

Tipo de Cambio: 28.83

Sub-Total 889.96

IVA 133.49

Total(US\$) 1,023.45

COMTECH recomienda instalar licencia originales en sus Equipos

Esta cotización es valida solamente con el sello de la empresa.

Nota: Somos Grandes Contribuyentes.

Estamos Exentos del 1% de la Retención en la Fuente

LOS PRECIOS Y EXITENCIAS PUEDEN VARIAR SIN PREVIO AVISO

COMTECH
Alejandra Trigueros
Asesora de Ventas
2264 8800 ext. 7739
Firma Asesor de Venta

Aceptación del Cliente

Páguese a nombre de Comtech

Nombre: _____ Cod. _____ Firma: _____ Fecha: _____

Sello:



Anexo N°15. Proforma de Estéreo y Televisor LCD 32".

57217697
 82635720

Vendedor : GISELLOS ERICOBAR IVAN ALEJANDRO R.

Tienda : TEN S HORIZONTE TROPICAL

COTISACION 2018112

Nombre : DIAZ, GERALDO

Fecha Cotizacion : 05/07/2018
 Fecha Actual : 06/07/2018

MARCA	MODELO	C. E. DESCRIPCION	UNID.	UNITARIO	PRECIO CONTADO		TOTAL
					VALOR NETO	IMPUESTO	
SONY	EX120000	1" N 32P LCD TV HD SMART	1	11.303,48	11.303,48	1.396,52	12.700,00
LG	ON750	1" N 32P LCD TV HD SMART	1	8.955,65	8.955,65	1.043,35	10.000,00
					20.259,13	2.439,87	22.699,00

ESTAMOS EXENTOS DE RETENCION 2% IR

Precios incluyen IVA Precios en Cordobas Precio valido por 8 días

Plan de Ventas : TE CONTADO
 Periodo : DIARIO

Anticipo de : 0.00
 No. de Cuote(s) : 0

Anexo N°16. Proforma de Juegos Infantiles.



FULL HOME

Textiles Saddam Internacional, S.A.

Telefono (505) 227703086 e-mail; fullhome@grupokhatib.com.ni

Km. 5 1/2 Carretera a Masaya, Frente al Colegio Teresiano. Managua Nicaragua.

Cliente:	GERALD DIAZ ALEMAN			Fecha:	26/07/2016
Dirección:				Vendedor	Evert Reyes
Contacto:				Fecha de entrega:	
Teléfono				RUC:	
Código	Cantidad		Descripción	Precio Unitario	Total
TX-6011C	1		outdoor playground 710*320*400 * *	\$ 8,945.00	\$ 8,945.00
TX-6061B	1		outdoor playground 735*440*435 * *	\$ 6,987.72	\$ 6,987.72
				SUBTOTAL	\$ 15,932.72
				IVA 15%	\$ 2,389.91
TIPO DE CAMBIO	28.50			TOTAL A PAGAR	\$ 18,322.63

JUEGOS NECESITAN UNA BASE DE CONCRETO * OTRAS NECESITAN ESTAR EMPERNADAS AL SUELO**
 ESTOS TRABAJOS SE PAGAN POR APARTE AL COSTO, LA INSTALACION EN MANAGUA ES GRATIS AL IGUAL QUE EL
 TRANSPORTE.

Anexo N°17. Proforma de Cuarto Frío.

REFRIGERACIÓN Y CUARTOS FRÍOS

SOGAR

Managua, 23 de julio 2016

Sr. Gerald Díaz.

Estimado Sr. Díaz sirva el escrito para presentarle oferta por lo siguiente:

- Suministro e instalación de Paredes para cuarto frío. A +4°C.
- Construcción Piso para cuarto frío.
- Puerta para cuarto frío.
- Equipo de refrigeración.
- Recubrimiento epoxico.

Cuarto frío con medidas externas:

Ancho 3.50 m

Largo 2.00 m

Alto 2.50 m

Las paredes son construidas con paneles prefabricados desarmables de ensamble hembra y macho con aislante térmico de poliuretano de 4" de espesor, en lámina lisa aluminizada ZINTROALUM calibre-Nº 24 color blanco imperial. Todas las juntas son selladas con Sika Flex. Las juntas piso y pared se hacen con ángulo de 1 ½ x 1 ½" de aluminio con su respectiva curva sanitaria.

Piso para cuarto frío.

Sobre loza existente se colocara una capa de plástico negro Calibre 1000, luego se colocara una capa de 2" de aislante de poli estireno expandido posteriormente otra capa de plástico negro calibre 1000 y finalmente 3" de concreto de 3000 psi con acabado de fino integrado y recubrimiento epoxico.

Puerta del tipo abatible con medidas de 80cm x 190cm.

Será construida con marco y contramarco de madera forrado con lámina PVC blanco y Angulo de aluminio, llenada con poliuretano en 4" de espesor, la hoja de puerta es forrada con lamina lisa aluminizada color blanco imperial, se usarán herrajes cromados marca Quality y empaques especiales para puerta de cuarto frío. Se colocara una cortina de celulosa especial para cuartos fríos.

REFRIGERACIÓN Y CUARTOS FRÍOS

SOGAR

Equipo de refrigeración:

Se instalara equipo de refrigeración de 1.5HP para temperatura media, con evaporador de 6500BTU/ 2 fans.

Precio.....US\$ 6,825.00
Precio en Dólares

Tiempo de entrega

15 días después de ordenar

Forma de pago

75 % al ordenar

25 % al entregar

Nota: CK a nombre de Carlos Javier Solórzano Hernández.

Sin más a que referirme le saluda,
Atentamente:



Carlos Solórzano.
M 8479-9078

C 8544-6293

Anexo N°18. Proforma de Camioncito.



LIC. BEATRIZ MURILLO MARTÍNEZ
Ejecutivo de Ventas Cel.: (505) 8449-0025

TAIDOK ENTERPRISES, S.A.
Importadores y Exportadores, S.A. Semáforos de Rubenia 200 mts. al Oeste
Avenida No. 3380 Managua Nicaragua
Pbx: (505) 22494272 • 22494747 • Fax: (505) 2289-4747
www.kia.com.ni
www.taidokmotors.com.ni E-mail: beaurillomartinez@hotmail.es



The Power to Surprise



KIA MOTORS
The Power to Surprise™



PLAZA TAIDOK.



GERALD DIAZ
Sus Manos

Managua 12/08/2016

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

Modelo	: K2700
Tipo	: pick-up
Año	: 2017
Motor	: Sistema de engranaje 2700 cc – 4 cilindro,
Culata.	: Aleación de Hierro con Acero,
Max Potencia	: 90 hp – 4150 rpm
Combustible	: Diesel
Tracción	: Delantera /4X2
Dirección	: Hidráulico
Transmisión	: 4x2. 5 velocidades totalmente sincronizadas y marcha reversa, Caja transfer con marcha 4x2
Suspensión	: Delantera: amortiguador hidráulico de doble acción tijera superior e Inferior y barra estabilizadora : Trasera: Amortiguador hidráulico de doble acción y hoja de resorte semi-elíptica del tipo de servicio pesado.
Frenos	: De poder con servo frenos, doble circuitos independientes, discos adelante y campana atrás.
DIMENSIONES	: LARGO 5125 MM ANCHO 174
MM, ALTO 1970 0 MM EJES 2615 MM TINA 2830 MM	
Capacidad	: HASTA 2 toneladas

EQUIPAMIENTO

Precio especial valido por la 15 días

PAGINA H 2

INTERNO

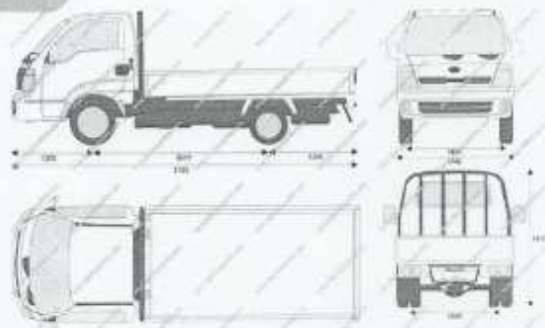
- Radio Cd mp3 y USB
- Cinturones de Seguridad
- Tapizado de Tela
- Descansa Nuca en asientos Delanteros
- Consola central
- Odómetro
- Cuenta revoluciones
- Espejo retrovisor interior
- Luz de lectura delantera

EXTERIOR

- Llantas No. 6.70/R 14
- 2 puertas
- Sistema de tricos 3 velocidades
- Alfombras
- Porta placas
- Llanta de Repuesto
- Set de Herramientas
- Espejos retrovisores en ambos lados

TALLER DE SEVICO: Personal con amplia experiencia, Amplio stock de repuestos Originales.
GARANTIA DE FÁBRICA: 100,000 Kmts o 36 meses lo que ocurra primero.

PRECIO CON/IMP \$ 16,300.00
PRECIO ESPECIAL. \$ 15,500.00



Precio especial válido por 15 días





Anexo N°19. Proformas de Utensilios y Equipos de Cocina.



Rotonda El Oroguero 1/2 c. al lago
 PBX: 2268 3499
 Fax: 2268 2228
 info@econo-mart.com
 Ruc: J0310000013853
 Managua, Nicaragua

Proforma
 EA-000076
 21/06/2016




Ciente: Jorge Luis Diaz Gutierrez / Gerald Diaz
Dirección: Masaya, san Jerónimo del parque 1/2 c. Al sur
Teléfonos: 86881992 / 84408755
E-Mail: ing.gerald.diaz@gmail.com
Vendedor: Teresa Morales
Observaciones: Pro forma valida por 8 dias
 Imágenes con Fines Ilustrativos
 Pro forma presentada en moneda dolar
 Tasa de cambio oficial al Banco Central
 Elaborar cheque a nombre de INDECO, S.A.
 Entrega gratis dentro del perimetro de Managua con anticipación.
 Somos grandes contribuyentes Ruc J0310000013853
 Nota: Las cantidades de los productos descritos en esta cotización
 esta basado en el inventario del dia de emisión de la misma y
 podrian variar según disponibilidad.
 Favor enviar sus ordenes de pedido via telefono o correo electrónico,
 para confirmar los mismos.
 # de Cuenta Bac C\$ 351256557 Indeco S.A
 # de Cuenta Bac \$ 351391941 Indeco S.A
 # de Cuenta Bancentro C\$ 300205542 Indeco S.A
 # de Cuenta Bancentro \$ 301200633 Indeco S.A










Item	Cantidad	Descripción	Precio	Importe
1 	1.00	FRG6-160001 Asador De Pollo 6 Varas a Gas 110V/60Hz/1Ph	\$1,300.00	\$1,170.00
2 	1.00	HDSECTG-36 Plancha de Mesa 36" a Gas	\$800.00	\$800.00
3 	1.00	SR42G Freidor A Gas De 2 Canastas 43 Lbs Aceite	\$1,100.00	\$1,100.00
4 	1.00	SR162G Freidor A Gas De 2 Canastas 75 Lbs Aceite	\$2,404.35	\$2,404.35










5	1.00	X36-6R Cocina De 6 Quemadores Con Horno a Gas	\$2,152.50	\$2,152.50
				
6	1.00	HDSECTC-24 Asador de Mesa 24" a Gas	\$770.00	\$770.00
				
7	1.00	HDSSPR-1 Fogon de un quemador	\$460.00	\$460.00
				
8	1.00	TSSU-48-12 Mesa de Preparación de Ensaladas y Sándwich de 48" 115V/60Hz/1Ph	\$3,165.00	\$3,165.00
				
9	1.00	LEQ-10/20 Báscula Porcionadora de 20 Lbs	\$98.00	\$98.00
				
10	1.00	LAR-25PMB Licuadora de Alimentos de 25 Lts Volcable 120V/60Hz/1Ph	\$590.76	\$590.76
				
11	1.00	MCS10TS Horno Microondas 1,000 Watts Controles Digitales 120V/60Hz/1Ph	\$701.50	\$701.50
				
12	4.00	CMSV1848 Repisa Cromada de 18"x48"	\$39.80	\$159.20
				
13	4.00	CMPC072 Poste Cromado de 72"	\$11.88	\$47.52
				










14	1.00	SG3048 Mesa De Trabajo 30"x48"	\$204.60	\$204.60
				
15	1.00	SG3060 Mesa De Trabajo 30"x60"	\$234.30	\$234.30
				
16	1.00	S275-02 Ramekin blanco liso de melamina 1-1/2 Oz	\$1.22	\$1.22
				
17	1.00	0852-02 Ramekin blanco liso de melamina 2 Oz	\$1.34	\$1.34
				
18	1.00	CR5804W Tazón blanco de melamina 10 Oz	\$3.50	\$3.50
				
19	1.00	PS3211W Plato blanco cuadrado de melamina 10-1/4" x 10 1/4"	\$10.98	\$10.98
				
20	1.00	CR009W Plato blanco redondo de melamina borde ancho 9 1/4"	\$5.27	\$5.27
				
21	1.00	CR007W Plato blanco redondo de melamina borde ancho 7-7/8"	\$3.88	\$3.88
				
22	1.00	5220-10 Vaso apilable rojo de SAN 20 Oz	\$1.70	\$1.70
				








23		1.00	5220-13 Vaso apilable ambar de SAN 20 Oz	\$1.70	\$1.70
24		1.00	5212-10R Vaso apilable rojo de SAN 12 Oz	\$0.89	\$0.89
25		1.00	5212-07 Vaso apilable transparente de SAN 12 Oz	\$0.89	\$0.89
26		1.00	1014FF-119 Bandeja rectangular verde de polipropileno 10" x 14"	\$3.00	\$3.00
27		1.00	1216FF-163 Bandeja rectangular roja de polipropileno 12" x 16"	\$3.96	\$3.96
28		1.00	SSF-6/SS Colador de malla fina acero inoxidable 6-1/4"	\$3.35	\$3.35
29		1.00	THP-180 Termómetro De Bolsillo -40/180°	\$3.06	\$3.06
30		1.00	CBGR-1520 Tabla P/Cortar 15"x20" Verde	\$14.01	\$14.01
31		1.00	CBYL-1218 TABLA P/C AMARILLA 12X18"	\$9.69	\$9.69

32	1.00	SG-200 Rallador de cuatro vías de acero inoxidable 18/8 3"x4"x9"	\$7.43	\$7.43
				
33	1.00	MB-1300 Tazón para mezclar redondo de acero inoxidable 13qt	\$5.66	\$5.66
				
34	1.00	MEA-CUP Tazas de medida (4 pieza)	\$3.25	\$3.25
				
35	1.00	AFQ-10 Paila de 10" recubierta de Quantum2, de aluminio	\$15.40	\$15.40
				
36	1.00	AFQ-08 Paila de 8" recubierta de Quantum2, de aluminio	\$10.55	\$10.55
				
37	1.00	AFQ-12 Paila de 12" recubierta de Quantum2, de aluminio	\$21.95	\$21.95
				
38	1.00	WTHD-6PH Espátula para hamburguesas de acero inoxidable con mango plástico café 6-1/2"	\$2.80	\$2.80
				
39	1.00	BSLD-15 Cuchara Sólida Acero Inoxidable 15"	\$1.11	\$1.11
				
40	1.00	BSPF-15 Cuchara Perforada Acero Inoxidable 15"	\$1.08	\$1.08
				

32	1.00	SG200 Rallador de cuatro vías de acero inoxidable 18/8 3"x4"x9"	\$7.43	\$7.43
				
33	1.00	MB-1300 Tazón para mezclar redondo de acero inoxidable 13qt	\$5.66	\$5.66
				
34	1.00	MEA-CUP Tazas de medida (4 pieza)	\$3.25	\$3.25
				
35	1.00	AFQ-10 Paila de 10" recubierta de Quantum2, de aluminio	\$15.40	\$15.40
				
36	1.00	AFQ-08 Paila de 8" recubierta de Quantum2, de aluminio	\$10.55	\$10.55
				
37	1.00	AFQ-12 Paila de 12" recubierta de Quantum2, de aluminio	\$21.95	\$21.95
				
38	1.00	WTHD-6PH Espátula para hamburguesas de acero inoxidable con mango plástico café 6-1/2"	\$2.80	\$2.80
				
39	1.00	BSLD-15 Cuchara Sólida Acero Inoxidable 15"	\$1.11	\$1.11
				
40	1.00	BSPF-15 Cuchara Perforada Acero Inoxidable 15"	\$1.08	\$1.08
				

50	1.00	CR212W Plato blanco ovalado de melamina borde ancho 12"x 9"	\$6.18	\$6.18
				
51	1.00	NKU-04 Espátula ramurada de nylon 11-7/8"	\$1.30	\$1.30
				
52	1.00	TOPP-9 Pinza festoneada multiuso de acero inoxidable con mango de plástico negro 9"	\$3.47	\$3.47
				
53	1.00	TRH-16 Bandeja antideslizante redonda café plástico con revestimiento de goma 16"	\$5.33	\$5.33
				
54	1.00	GSRC005L Arrocera 50 Taza A Gas	\$564.93	\$564.93
				
55	1.00	CIZPH-15/SET Set de Plancha de Hierro con Base de Madera 15"	\$18.37	\$18.37
				
56	1.00	SK-PM2 Salero/pimentero panelado de vidrio con tapa cromada 2 Oz	\$0.59	\$0.59
				
57	1.00	SK-20P Cuchillo mango plástico punta redonda	\$0.37	\$0.37
				
58	1.00	B023FDIF Tenedor Mascagni II de mesa de acero inoxidable 18/0 calibre 8"	\$1.76	\$1.76
				

59	1.00	CR5907BU Tazón púrpura de melamina 32 Oz	\$4.47	\$4.47
				
60	1.00	B023KDEF Cuchillo Mascagni II para postre de acero inoxidable 18/0 calibre 8"	\$1.67	\$1.67
				
61	1.00	B401SPLF Cuchara Windsor III para sopa/postre de acero inoxidable 18/0 calibre 7"	\$0.24	\$0.24
				
62	1.00	307120BEI Combo De Tapa/Cesto Flexible	\$36.85	\$36.85
				
63	1.00	P32 Bandeja de aluminio de 45x65 cms	\$9.50	\$9.50
				
64	1.00	ALSP1813 Sarten De Aluminio 18"x13"	\$6.18	\$6.18
				
65	1.00	ECS-2 Fregadero De Dos Tanques	\$487.41	\$487.41
				
66	1.00	99094 Llave sencilla de 8" con montaje de pared y grifo de 12"L para fregadero	\$73.10	\$73.10
				
67	1.00	FG263100DGRN Tapa P/Contenedor brute 32 glns color Verde	\$15.26	\$15.26
				

68	1.00	 FG263200DGRN Brute 32 galones, color verde	\$47.03	\$47.03
69	1.00	 748 Licuadora Drink Machine 64 Oz	\$573.66	\$573.66
70	1.00	 BASIC D 2GR Maquina Automática De Café 2 Torneras 230V Gris	\$2,837.68	\$2,837.68
71	1.00	 KRYO 65 ST Moledora dosificadora de café semi automatico 110v/60hz/1ph	\$661.83	\$661.83
72	1.00	 2532 Pala plastica con tapa	\$38.12	\$38.12
73	1.00	 7480-00 Exprimidor De Limpazo	\$66.60	\$66.60
74	3.00	 RHDL-M Protector de silicon mediano 10" & 12", 5QT, 5.5 qt	\$1.60	\$4.80

Subtotal	\$19,746.96
Desc	
Impuesto	\$2,962.04
Total	\$22,709.00



COTIZACION




06/22/2016

To:
Jorge Luis Díaz Gutiérrez
Masaya
8440-8755 (Cell)
ing.jerald.diaz@gmail.com

Project:
Jorge Luis Díaz Gutiérrez

From:
IMISA
Maybelin Bolaños
Carretera Norte, del Nuevo Diario 2c.
abajo.
Managua
2249-6970 122 (Contact)
7530-1371 (Cell)
maybelin.bolanos@imisarestopan.co
m






Numero : 20163451

Item	Qty	Description	Sell	Sell Total
1	1 ea	CHARBROILER Turbo Air Model No. TARB-36  Radiance Charbroiler, countertop, gas, 36" wide, 16 ga. stainless steel front plate and wrap, heavy duty cast iron radiant and grates (6) burners with manual controls, removable grease pan, bullnose stainless steel front extension, heat resistant on-off knob, 2" stainless steel standard legs, regulator included, total 90,000 BTU, CSA, CSA-Sanitation	\$1,940.63	\$1,940.63
2	1 ea	COUNTERTOP GRIDDLE Turbo Air Model No. TAMG-36  Radiance Griddle, countertop, gas, 36"W x 30"D, stainless steel front & side, built-in stainless steel splash guard, 3/4" thick highly polished steel griddle plate, (3) burner, aluminized U shaped burners & manual controls for every 12", individual heat resistant on-off knob, 3" wide front grease trough, removable grease pan, bullnose stainless steel front extension, 2" stainless steel standard legs, regulator included, total 66,000 BTU, CSA, CSA-Sanitation	\$1,657.87	\$1,657.87
3	1 ea	ASADOR  Progas Model No. PR-631N Asador industrial de pollo Capacidad máxima de 30 pollos Estructura exterior en acero inoxidable Interior de porcelana auto deslizante 6 Quemadores infrarrojos de porcelana Incluye 6 espadas Puertas corredizas de vidrio temperado Bandeja inferior recolectora de grasa Sistema de rotación de espadas eléctrico Voltaje 110V Quemadores a gas independientes entre si Incluye rodos para locomoción. Incluye regulador y manguera	\$1,400.00	\$1,400.00

Jorge Luis Díaz Gutiérrez

Initial: _____
Page 1 of 3

Item	Qty	Description	Sell	Sell Total
		Medidas: 0.9 m ancho x 0.46 m fondo x 1.68 m alto Consumo: 2.5 Lb/h Modelo RP-634 N Marca PROGAS		
4	1 ea	 FRYER, GAS, DROP-IN, FULL POT Admiral Craft Model No. HDSFGH-150 Freidora gas de piso capacidad 70 lbs/h	\$2,000.00	\$2,000.00
5	1 ea	 RANGE, 36", 6 OPEN BURNERS Southbend Model No. S36D 5-Series Restaurant Range, gas, 36", (6) 28,000 BTU open burners, (1) standard oven, snap action thermostat, removable cast iron grate tops & crumb drawer, hinged lower valve panel, includes (1) rack, stainless steel front, sides, shelf, 4" front rail & 6" adjustable legs, 203,000 BTU, CSA, NSF	\$2,000.00	\$2,000.00
6	1 ea	 MESA FRIA Cilgor Cooling Model No. PS200 Mesa fria de preparacion de acero inoxidable de calidad superior, Superficie fácil de limpiar, rango de temperatura 2/8 grados, 150 Litros, Cooling Door Auto, Display digital, Enfriamiento de aire forzado, 2 Puerta, Dimensiones: 900 x 700 x 970	\$1,400.00	\$1,400.00
7	1 ea	 WORK TABLE Johnson-Rose Model No. 83072 Work Table, 72"W x 30"D, galvanized undershelf, legs and leg socket, 18 gauge top, plastic adjustable bullet feet, #430 stainless steel (#4 finish) , NSF	\$350.00	\$350.00
8	1 ea	 SANDWICH / SALAD PREPARATION REFRIGERATOR True Food Service Equipment Model No. TSSU-48-12 Sandwich/Salad Unit, (12) 1/6 size (4"D) poly pans, stainless steel insulated cover, 11-3/4"D cutting board, stainless steel top, front, sides, aluminum back, (2) full doors, (4) shelves, aluminum interior with stainless steel floor, 5" castors, 1/3 HP, 115v/60/1, 8.6 amps, 7' cord, NEMA 5-15P, cULus, NSF, CE, MADE IN USA	\$2,705.13	\$2,705.13
9	1 ea	 TWO (2) COMPARTMENT SINK BK Resources Model No. BKS-2-18-12-18T Sink, two compartment, 72"W x 23-13/16"D, 18/304 stainless steel construction, 18" x 18" x 12" deep compartments, 18" drainboards on left & right, 9"H backsplash, 8" O.C. splash mount faucet holes, 1-1/2" rolled edges front & sides, includes drain baskets, galvanized steel legs, adjustable high impact corrosion resistant feet, NSF	\$735.00	\$735.00
10	1 ea	BAR FAUCET	\$85.00	\$85.00

Item	Qty	Description	Sell	Sell Total
		Fisher Model No. 33693 Llave para fregadero de bar de 8 " abre y cierre de doble bola en acero cromado anti corrosivo		
11	1 ea	SHELVING, WALL-MOUNTED Johnson-Rose Model No. 81172 Shelf, wall-mounted, 72"W x 12"D, 1-1/2" up-turn back, (3) support brackets, 18 gauge, 430 stainless steel, NSF	\$125.00	\$125.00
				
12	1 ea	WIRE SHELVING UNIT Johnson-Rose Model No. 118487 Shelving Unit, (4) 48"W x 18"D shelves, (4) 72"H posts, chrome finish, NSF	\$175.00	\$175.00
				
13	1 ea	MICROWAVE OVEN Sharp Model No. R-21LCF Microwave Oven, 1000 watts, 1.0 cu. ft. capacity, stainless steel door, timer panel & cavity, grey steel outer wrapper, durable side-hinged see-thru door, 6 minutes manual dial timer, timer heating-time guide, 11 power levels, timer resets to 0 when door is opened during cooking cycle, 120v/60/1-ph, 14 amp, NEMA 5-15P, NSF 4, UL	\$450.00	\$450.00
				
14	1 ea	LICUADORA Metvise Model No. LQ-25 Licuadora Industrial, capacidad de 25 litros, tazon volcable, una velocidad de trabajo base, tazon y cuchilla de Acero Inoxidable, motor de 1.5 Hp., 110 V	\$560.00	\$560.00
				
			Merchandise	\$15,583.63
			Tax 15%	\$2,337.54
			Total	\$17,921.17

Acceptance: _____ Date: _____

Printed Name: _____

Project Grand Total: \$17,921.17



COTIZACION

07/01/2016

To:
GERALD DIAZ
MERCADO MUNICIPAL
MASAYA
84408755 (Contacto)
ing.gerald.diaz@gmail.com

:
RESTAURANTE VERDI


From:
IMISA
Dalia Lopez
Carretera Norte, del Nuevo
Diario 2c. abajo.
Managua
2249-6970 113
2249-6970 106 (Contacto)
8787-6274 (Celular)
dalia.lopez@imisarestopan.com

Numero : 20163418

Número de Referencia de Trabajo:
2633

*100% Contra Entrega
Tipo de cambio: 28.85
Descuento aplicado por item
Cotización valida por 30 días
Cheque a nombre:*

Importadora de Maquinaria Industrial S.A
No estamos exentos del 2%
RUC J0310000132682

Art.	Cant.	Descripción	Precio de Venta	Venta Total
1	1 dz	CUCHARA DE MESA  Winco No. de Modelo 0026-03 cuchara de mesa, 18/0 de acero inoxidable, pesado(a)(s), acabado tipo espejo, Elite	\$10.54	\$10.54
2	1 dz	TENEDOR, DE MESA  Winco No. de Modelo 0026-05 tenedor de mesa, 18/0 de acero inoxidable, pesado(a)(s), acabado tipo espejo, Elite	\$10.54	\$10.54
3	1 dz	CUCHILLO DE MESA	\$16.16	\$16.16









RESTAURANTE VERDI

Initial: _____
Page 1 of 7

Art.	Cant.	Descripción	Precio de Venta	Venta Total
		Winco No. de Modelo 0026-08 cuchillo de mesa, 18/0 de acero inoxidable, pesado(a)(s), acabado tipo espejo, Elite		
4	1 ea	SÓLIDO(A) VOLTEADOR/PALA Johnson-Rose No. de Modelo 3052 Plancha volteador/pala & Raspador, 6.985cm x 13.335cm, sólido(a) hoja/cuchilla, Firm Grip, de acero inoxidable, polipropileno marrón manija/mango, puede lavarse en el lavavajillas	\$3.00	\$3.00
				
5	1 ea	SALERO/PIMENTERO Update International No. de Modelo SK-PM2 espolvoreador, 2 onzas., con paneles, vidrio con enchapado en cromo cubierta tipo hongo (precio por docena, 2 docena por caja interior, 12 docena por caja(s) al por mayor)	\$0.68	\$0.68
				
6	1 ea	PINZAS MULTIUSOS Johnson-Rose No. de Modelo 3386 Pinzas multiusos, 30.48cm L, una pieza, mango codificado con colores, de grueso calibre, de acero inoxidable, verde	\$3.53	\$3.53
				
7	1 ea	PLÁSTICO JARRA Johnson-Rose No. de Modelo 4160 Cerveza / Agua jarra, 60 onzas., plástico	\$4.64	\$4.64
				
8	1 ea	ASIÁTICO CUCHILLO Winco No. de Modelo KWP-70 Cuchillo Santoku, 17.78cm (de) largo, no se mancha(n), impresas, Granton hoja/cuchilla, acero de alto carbono, mango de polipropileno, Stal, blanco, NSF (6 unidades por caja interior, 36 unidades por caja(s) al por mayor)	\$11.15	\$11.15
				
9	1 ea	CUCHILLO DE CHEF Winco No. de Modelo KC-12 Cuchillo del Chef, 30.48cm hoja/cuchilla, mango de madera (12 unidades por caja interior, 60 unidades por caja(s) al por mayor) (contacte la fábrica)	\$10.76	\$10.76
				
10	1 ea	RALLADOR, MANUAL	\$5.33	\$5.33

Art.	Cant.	Descripción	Precio de Venta	Venta Total
	1 ea	Johnson-Rose No. de Modelo 7349		
		De múltiple uso Rallador, 22.86cm x 10.16cm x 10.16cm, cuatro diferente(s) para cortar bordes, de acero inoxidable		
11	1 ea	PERFORADO CUCHARA DE SERVIR Winco No. de Modelo BSPT-13 Cuchara de Cocina, 33.02cm, perforado, 18/8 (1.2 milímetros) de acero inoxidable (12 unidades por caja interior, 144 unidades por caja(s) al por mayor)	\$1.16	\$1.16
12	1 ea	SÓLIDO(A) CUCHARA DE SERVIR Winco No. de Modelo BSOT-11 Cuchara de Cocina, 27.94cm, sólido(a), 1.2 mm, de acero inoxidable (12 unidades por caja interior, 144 unidades por caja(s) al por mayor)	\$1.01	\$1.01
13	1 ea	CUCHARÓN PARA SERVIR Winco No. de Modelo LDI-4 Cucharón, 4 onzas., de una sola pieza, de acero inoxidable (12 unidades por caja interior, 120 unidades por caja(s) al por mayor)	\$2.04	\$2.04
14	1 ea	CON RANURAS VOLTEADOR/PALA Johnson-Rose No. de Modelo 3583 volteador/pala, 33.02cm en total., con ranuras, resistente al calor hasta 410°F, nylon negro construcción	\$1.02	\$1.02
15	1 ea	PLATÓN PARA FILETE Winco No. de Modelo FS-2 Fajita servidor/jarra, 38.76cmde largo x 20.5cmde ancho x 3.96cmH, ovalado, hierro fundido sartén, con de madera debajo revestimiento/forro incluido(a)(s)	\$20.48	\$20.48
16	1 ea	CHAROLA/BANDEJA Winco No. de Modelo TRH-16K fácil Hold charola/bandeja, 40.64cm (de) diámetro., redondo(s), goma/hule revestido, negro(a)	\$6.22	\$6.22
17	1 ea	BANDEJA PARA HORNEAR Winco No. de Modelo ALXP-1826 bandeja para hornear, tamaño completo, 45.72cm x 66.04cm, cerrado Cuenta, 18 indicador/de calibre, 3003 aluminio	\$8.55	\$8.55

Art.	Cant.	Descripción	Precio de Venta	Venta Total
18	1 ea	BANDEJA PARA HORNEAR Winco No. de Modelo ALXP-1318  bandeja para hornear, 1/2 (de) tamaño, 33.02cm x 45.72cm, cerrado Cuenta, 20 indicador/de calibre, 3003 aluminio	\$6.05	\$6.05
19	1 ea	TABLA PARA CORTAR Winco No. de Modelo CBYL-1218  tabla para cortar, 30.48cm x 45.72cm x 1.27cm de grosor, amarillo, NSF	\$10.39	\$10.39
20	1 ea	TABLA PARA CORTAR Winco No. de Modelo CBGR-1218  tabla para cortar, 30.48cm x 45.72cm x 1.27cm de grosor, verde, NSF	\$10.39	\$10.39
21	1 ea	CHAROLA/BANDEJA Winco No. de Modelo FFT-1216O  Charola para comida rápida, 30.48cm x 40.64cm, anaranjado(a), NSF (12 unidades por caja interior, 48 unidades por caja(s) al por mayor)	\$2.94	\$2.94
22	1 ea	CHAROLA/BANDEJA Winco No. de Modelo FFT-1216G  Charola para comida rápida, 30.48cm x 40.64cm, verde, NSF (12 unidades por caja interior, 48 unidades por caja(s) al por mayor)	\$2.94	\$2.94
23	1 ea	CHAROLA/BANDEJA Winco No. de Modelo FFT-1014O  Charola para comida rápida, 25.4cm x 35.56cm, anaranjado(a), NSF (12 unidades por caja interior, 48 unidades por caja(s) al por mayor)	\$2.27	\$2.27
24	1 ea	OLLA Winco No. de Modelo AXS-20  Profesional olla, 20 cuartos de galón, 30.48cm x 26.67cm, sin tapa, borde reforzado, .4763cm de grosor (4.0mm), 3003 súper aluminio, NSF 1 ea AXS-20C Profesional tapa/cubierta, para AXS-20/24, AXAP-14, AXST-5, AXHH-20/24, redondo(s), con mango, 3003 aluminio, NSF	\$37.70	\$37.70
25	1 ea	SARTÉN	\$13.17	\$13.17

Art.	Cant.	Descripción	Precio de Venta	Venta Total
		Winco No. de Modelo AFP-8NS-H Majestic Sartén, 20.32cm (de) diámetro., redondo(s), con manga, Quantum antiadherente, 3003 aluminio, 3.5mm de espesor, NSF		
26	1 ea	SARTÉN Winco No. de Modelo AFP-10NS-H Majestic Sartén, 25.4cm (de) diámetro., redondo(s), con manga, Quantum antiadherente, 3003 aluminio, 3.5mm de espesor, NSF	\$18.68	\$18.68
				
27	1 ea	SARTÉN Winco No. de Modelo AFP-7NS-H Majestic Sartén, 17.78cm (de) diámetro., redondo(s), con manga, Quantum antiadherente, 3003 aluminio, 3.5mm de espesor, NSF	\$10.80	\$10.80
				
28	1 dz	RAMEQUIN, ALUMINIO Winco No. de Modelo RP-1W Ramequin, 1-1/2 onzas., Simple, melamine, irrompible, blanco	\$7.00	\$7.00
				
29	1 dz	RAMEQUIN, ALUMINIO Winco No. de Modelo RP-2W Ramequin, 2 onzas., Simple, melamine, irrompible, blanco	\$8.69	\$8.69
				
30	1 dz	RAMEQUIN, ALUMINIO Winco No. de Modelo RP-3W Ramequin, 3 onzas., Simple, melamine, irrompible, blanco	\$11.11	\$11.11
				
31	1 dz	RAMEQUIN, ALUMINIO Winco No. de Modelo RP-6W Ramequin, 6 onzas., Simple, melamine, irrompible, blanco	\$14.36	\$14.36
				
32	1 ea	BOTELLA EXPRIMIBLE Johnson-Rose No. de Modelo 69446 Botella exprimible paquete, 24 onzas., Salsa de tomate, rojo, plástico (6 por paquete)	\$0.92	\$0.92
				

Initial: _____

Art.	Cant.	Descripción	Precio de Venta	Venta Total
33	1 ea	BOL PARA MEZCLAR Winco No. de Modelo MXB-1300Q  económico(a) bol para mezclar, 13 cuartos de galón, de acero inoxidable, 37.59cm de diámetro x 9.91cmH	\$4.97	\$4.97
34	1 ea	FRIEDORA POR INMERSIÓN PROFUNDA/TERMÓMETRO PARA CARAMELOS Winco No. de Modelo TMT-CDF3  Caramelo / Profundamente frito/para freir termómetro, rango de temperatura 100° a 400° F, 5.08cm tipo dial con punta, incorporado(s)/para empotrar olla/pote gancho, 30.48cm sonda de penetración, ajustable(s) indicador, NSF (12 unidades por caja interior, 144 unidades por caja(s) al por mayor)	\$5.18	\$5.18
35	1 ea	CEPILLO PARA HORNO Winco No. de Modelo BR-27  horno para pizza Raspador, 68.58cm, carbón cepillo de alambre con raspador, mango de madera	\$5.15	\$5.15
36	1 ea	PORTACOMANDAS Winco No. de Modelo ODR-36  Portacomandas/portacomandas, 91.44cm, aluminio (contacte la fábrica)	\$15.23	\$15.23
37	1 ea	OLLA ARROCERA Winco No. de Modelo GRC-55  Olla arrocera, hace hasta 55 vasos (100 tarjas (bols) de cocinados arroz), automático(a) hervir interruptor y/e válvula de cierre automático, estándar gas consumo, 35,000 BTU, NSF, (un año de garantía)	\$565.85	\$565.85
38	1 ea	CONTENEDOR DE DESECHOS  Continental Commercial Products No. de Modelo 5850BK inclinación/basculante-N-Wheel™ contenedor de desechos, multiusos para basura, 2-rueda, con tapa abisagrada, 50-galón(es) de capacidad, 104.14cm x 58.42cm x 69.215cm, industrial hecho de plástico, negro(a)	\$125.00	\$125.00
			Mercadería	\$995.60
			Impuestos 15%	\$149.34
			Total	\$1,144.94

Initial: _____
Page 6 of 7

Aceptación: _____ Fecha: _____

Nombre Impreso: _____

Gran Total de Proyecto: \$1,144.94



COTIZACION

08/03/2016





To:
Geral Díaz
Masaya
8440-8755 (Cell)




Project:
Geral Díaz(Campana)

From:
IMISA
Maybelin Bolaños
Carretera Norte, del Nuevo Diario 2c.
abajo.
Managua
2249-6970 113
2249-6970 122 (Contact)
7530-1371 (Cell)
maybelin.bolanos@imisarestopan.co
m

Numero : 20164307

Proforma Valida por: 30 días.
Elaborar cheque a nombre de: Importadora de Maquinaria Industrial S.A.
Tiempo de Entrega: Inmediato, según existencia.
Forma de Pago: De contado.
Garantía: 12 meses por desperfecto de fábrica.
RUC: J0310000132682

Item	Qty	Description	Sell	Sell Total
1	1 ea	CAMPANA  Restopan Model No. 460-430 Campana de 4 metros	\$1,340.00	\$1,340.00
2	8 ea	EXHAUST HOOD FILTER  Winco Model No. HFS-2025 Hood Filter, 20"W x 25"H, stainless steel	\$33.47	\$267.76
3	1 ea	MOTOR EXTRACTOR  Greenheck Fan Model No. CUBE-180-15 Motor extractor de techo 1.50 HP, 220V	\$1,200.00	\$1,200.00
4	6 ea	DUCTO LINEAL EN ACERO INOXIDABLE  Restopan Model No. DUC-A Ducto lineal de 12" X 12" galvanizado	\$39.00	\$234.00
5	2 ea	CODO DE ACERO GALVANIZADO PARA DUCTOS	\$44.00	\$88.00

Item	Qty	Description	Sell	Sell Total
		Restopan Model No. CODO-AG Codo Industrial Galvanizado de 12" x 12"		
6	1 ea	CODOS INDUSTRIALES PARA DUCTOS CUADRADO Restopan Model No. CODO-12AG Codo Industrial Galvanizado Estilo cuadrado de 12"	\$50.00	\$50.00
				
7	1 ea	BASE PARA MOTOR Custom Model No. BASE Base para motor	\$50.00	\$50.00
				
8	1 ea	INSTALACION Restopan Model No. INST-TEC Instalación de campana en Masaya	\$200.00	\$200.00

Merchandise	\$3,429.76
Tax 15%	\$514.46
Total	\$3,944.22

BAC IMISA DOLARES: 351-790829
BAC IMISA CORDOBAS: 351-724117

BANCENTRO IMISA DOLARES: 211-200-723
BANCENTRO IMISA CORDOBAS: 210-202-803

PROCREDIT IMISA DOLARES: 3535092402

Anexo N°20. Presupuesto de Construcción.

PRESUPUESTO DE CONSTRUCCION DE VEROLI RESTAURANTE 735.48 m²					
DUEÑO: GRUPO MONOGRAFICO					
PROYECTO: VEROLI RESTAURANTE					
UBICACIÓN: MASAYA					
FECHA: SEPTIEMBRE 2016					
ETAPA / SUB-ETAPA	CONCEPTO DE OBRA	U.M.	CANTIDAD	COSTO UNITARIO (C\$)	COSTO TOTAL (C\$)
010	PRELIMINARES	GLB	1.00	C\$ 35,564.45	C\$ 35,564.45
001	LIMPIEZA INICIAL	m²	735.48	C\$ 3.19	C\$ 2,348.79
002	TRAZO Y NIVELACION	m²	735.48	C\$ 29.46	C\$ 21,665.66
003	CONEXIONES ELECTRICAS	g/b	1.00	C\$ 920.00	C\$ 920.00
004	CONSTRUCCIONES TEMPORALES	g/b	1.00	C\$ 1,830.00	C\$ 1,830.00
005	FABRICACION DE OBRAS DE MADERA	C/U	6.00	C\$ 550.00	C\$ 3,300.00
006	OTROS TRABAJOS PRELIMINARES	g/b	1.00	C\$ 5,500.00	C\$ 5,500.00
030	FUNDACIONES	M³	44.78	C\$ 8,721.21	C\$ 390,557.53
001	EXCAVACION ESTRUCTURAL	m	156.00	C\$ 20.42	C\$ 3,185.58
002	MEJORAMIENTO DE FUNDACIONES (LODO CEMENTO)	m²	14.37	C\$ 1,017.81	C\$ 14,625.93
003	DESALOJO DE MATERIALES	m²	130.75	C\$ 161.72	C\$ 21,144.45
004	RELLENO Y COMPACTACION	m³	88.40	C\$ 97.61	C\$ 8,629.08
005	ACERO DE REFUERZO	kg	3,036.63	C\$ 46.49	C\$ 140,702.61
006	CONCRETO 210 kg/cm²	m³	44.78	C\$ 3,564.72	C\$ 159,637.29
007	ZAPATA AISLADA (INCLUYE TODO)	unid	50.00	C\$ 848.11	C\$ 42,405.54
008	CURADO DEL CONCRETO Y MEJORAMIENTO DE SUELO	g/b	1.00	C\$ 227.04	C\$ 227.04
040	ESTRUCTURAS DE CONCRETO (VC & C-1)	M³	21.68	C\$ 12,511.33	C\$ 271,241.37
001	ACERO DE REFUERZO	kg	3,347.69	C\$ 35.50	C\$ 118,849.77
002	FORMALETA	m²	254.00	C\$ 341.20	C\$ 86,665.01
003	CONCRETO 210 kg/cm²	m	542.00	C\$ 121.27	C\$ 65,726.58
050	PAREDES	M³	843.96	C\$ 651.26	C\$ 549,634.91
001	MAMPOSTERIA CONFINADA	m²	843.96	C\$ 646.90	C\$ 545,954.81
002	CURADO DE PAREDES	g/b	1.00	C\$ 3,680.10	C\$ 3,680.10
055	PAREDES ESPECIALES	M³	528.56	C\$ 790.40	C\$ 416,192.00
001	PAREDES DOBLES DE GYPSUM	m³	356.56	C\$ 700.00	C\$ 249,592.00
002	PAREDES DOBLES DENSGLAS AREAS DE BAÑO Y COCINA	m²	170.00	C\$ 980.00	C\$ 166,600.00
060	TECHOS Y FASCIAS	M³	815.85	C\$ 436.49	C\$ 356,112.94
001	ESTRUCTURA DE ACERO	m²	772.58	C\$ 192.11	C\$ 148,417.52
002	CUBIERTA DE TECHO	m²	815.85	C\$ 155.90	C\$ 127,191.02
003	HOJALATERIA	m	30.00	C\$ 109.38	C\$ 3,281.40
004	FASCIAS DE LAMINA DENSGLAS	m	94.61	C\$ 550.00	C\$ 52,035.50
005	CANAL PVC	m	17.50	C\$ 925.00	C\$ 16,187.50
006	BAJANTES	m	12.00	C\$ 750.00	C\$ 9,000.00
070	ACABADOS	M²	1,687.92	C\$ 287.05	C\$ 484,525.46
001	PIQUETEADO VIGAS & COLUMNAS	m	542.00	C\$ 9.35	C\$ 5,067.70
002	REPELLO GRUESO EN PAREDES	m²	1,687.92	C\$ 87.84	C\$ 148,259.87
003	FINO EN PAREDES (REPEMAX FINO)	m²	1,687.92	C\$ 67.99	C\$ 114,758.22
004	REPELLO Y FINO DE JAMBAS	m	81.30	C\$ 60.44	C\$ 4,913.84
005	ENCHAPE DE AZULEJOS	m²	478.50	C\$ 442.06	C\$ 211,525.82
080	CIELO RASO	M³	553.20	C\$ 421.72	C\$ 233,298.00
001	CIELO PLANO	m²	553.20	C\$ 390.00	C\$ 215,748.00
002	ALERO	m³	45.00	C\$ 390.00	C\$ 17,550.00
090	PISOS	M³	735.48	C\$ 542.65	C\$ 399,108.94

001	CONFORMACION Y COMPACTACION	m²	735.48	C\$ 13.01	C\$ 9,565.90
002	CASCOTE (10-5cm) P _c = 180 kg/cm²	m³	735.48	C\$ 146.26	C\$ 107,573.75
003	LADRILLO CERAMICO ANTIDESLIZANTE	m²	36.77	C\$ 410.50	C\$ 15,095.73
004	LADRILLO CERAMICO	m²	698.71	C\$ 381.95	C\$ 266,873.56
120	PUERTAS	C/U	13.00	C\$ 7,367.85	C\$ 95,782.00
001	PUERTA AUTOMATICA DE ALUMINIO Y VIDRIO DOBLE HOJA, DIM 3.00X2.70	unidad	1.00	C\$ 21,637.50	C\$ 21,637.50
002	PUERTA AUTOMATICA DE ALUMINIO Y VIDRIO DOBLE HOJA, DIM 3.81X2.60	unidad	1.00	C\$ 22,791.50	C\$ 22,791.50
003	PUERTA CORREDIZA METALICA, DIM 0.98 X 2.02	unidad	1.00	C\$ 5,770.00	C\$ 5,770.00
004	PUERTA ABATIBLE DOBLE HOJA DE FORMICA	unidad	1.00	C\$ 12,982.50	C\$ 12,982.50
005	PUERTAS INTERNAS DE FORMICA	unidad	5.00	C\$ 3,750.50	C\$ 18,752.50
006	PUERTA PARA BAÑO	unidad	4.00	C\$ 3,462.00	C\$ 13,848.00
130	VENTANAS	M²	29.36	C\$ 3,102.76	C\$ 90,795.57
001	VENTANAS DE ALUMINIO Y VIDRIO FIJO	m²	23.74	C\$ 2,885.00	C\$ 68,492.31
002	VENTANA CORREDIZA DE ALUMINIO Y VIDRIO	m²	5.52	C\$ 4,039.00	C\$ 22,303.36
150	OBRAS SANITARIAS	GLB	1.00	C\$ 41,721.63	C\$ 41,721.63
001	TUBERIA Y ACCESORIOS DE AGUAS NEGRAS	m	60.00	C\$ 141.94	C\$ 8,516.61
002	TUBERIA Y ACCESORIOS DE AGUA POTABLE	m	70.00	C\$ 117.39	C\$ 8,217.45
003	CAJA DE REGISTRO (A/N)	unidad	3.00	C\$ 1,644.18	C\$ 3,288.36
004	MUEBLE DE PANTRY	unidad	1.00	C\$ 2,089.83	C\$ 2,089.83
005	APARATOS SANITARIOS	unidad	14.00	C\$ 1,312.24	C\$ 18,371.39
006	PRUEBAS	glo	3.00	C\$ 412.67	C\$ 1,238.00
160	ELECTRICIDAD	GLB	1.00	C\$ 48,323.46	C\$ 48,323.46
001	CANALIZACIONES	m	250.00	C\$ 13.61	C\$ 3,401.46
002	ALAMBRADO	m	875.00	C\$ 13.65	C\$ 11,941.37
003	LAMPARAS Y ACCESORIOS	unidad	200.00	C\$ 110.78	C\$ 22,155.50
004	PANEL	unidad	3.00	C\$ 2,801.30	C\$ 8,403.90
005	ACOMETIDAS	unidad	1.00	C\$ 621.24	C\$ 621.24
006	PRUEBAS	unidad	3.00	C\$ 600.00	C\$ 1,800.00
200	PINTURA	M²	2,741.04	C\$ 44.53	C\$ 122,114.80
001	PINTURA EN PAREDES Y JAMBAS	m²	2,741.04	C\$ 42.58	C\$ 116,717.76
002	PINTURA RODAPIE (15cm) Y FASCIA (25cm)	m	280.00	C\$ 9.97	C\$ 2,792.40
003	PINTURA DE MARCOS DE PUERTAS (5unidad) Y PUERTAS FIBRAN	m²	29.03	C\$ 89.72	C\$ 2,604.64
300	OBRAS EXTERIORES	GLB	1.00	C\$ 9,328.36	C\$ 9,328.36
001	CONFORMACION FINAL DEL TERRENO	m²	468.00	C\$ 19.93	C\$ 9,328.36
302	LIMPIEZA FINAL Y ENTREGA	GLB	1.00	C\$ 2,427.92	C\$ 2,427.92
001	LIMPIEZA REGULAR	glo	1.00	C\$ 1,892.27	C\$ 1,892.27
002	LIMPIEZA FINAL	glo	1.00	C\$ 535.66	C\$ 535.66

A- COSTO TOTAL DIRECTO (A)	C\$ 3846,728.34
B- COSTO INDIRECTO (B) (26% DE A) (COSTO DE OPERACION)	C\$ 886,682.33
C- COSTO TOTAL DEL PROYECTO (A+B)	C\$ 4433,411.87
D- ADMINISTRACION + UTILIDADES (5% DE C)	C\$ 221,670.58
E- SUB TOTAL (C+D)	C\$ 4655,082.26
F- IMPUESTOS AL VALOR AGREGADO (16% SOBRE E)	C\$ 698,262.34
G- IMPUESTO MUNICIPAL ALMA (1% SOBRE E)	C\$ 46,550.82
GRAN TOTAL	C\$ 5399,895.42

Anexo N°21. Tarifa de Energia Electrica

INSTITUTO NICARAGÜENSE DE ENERGÍA ENTE REGULADOR					
TARIFAS INDICATIVAS ACTUALIZADAS A ENTRAR EN VIGENCIA EL 1 DE AGOSTO DE 2016					
AUTORIZADAS PARA LAS DISTRIBUIDORAS DISNORTE Y DISSUR					
BAJA TENSION (120,240 y 480 V)					
TIPO DE TARIFA	APLICACIÓN	TARIFA		CARGO POR	
		CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	ENERGÍA (C\$/kWh)	POTENCIA (C\$/kW-mes)
RESIDENCIAL	Exclusivo para uso de casas de habitación urbanas y rurales	T-0	Primeros 25 kWh	2.2185	
			Siguientes 25 kWh	4.7750	
			Siguientes 50 kWh	5.0011	
			Siguientes 50 kWh	6.6085	
			Siguientes 350 kWh	6.2331	
			Siguientes 500 kWh	9.9002	
			Adicionales a 1000 kWh	11.2797	
GENERAL MENOR	Carga contratada hasta 25 kW para uso general (Establecimientos Comerciales, Oficinas Públicas y Privadas, Centros de Salud, Centros de Recreación, etc.)	T-1	TARIFA MONOMIA		
			0-150 kWh	4.1520	
			> 150 kWh	6.4807	
		T-1A	TARIFA BINOMIA SIN MEDICION HORARIA ESTACIONAL		
			Todos los kWh	4.8978	
			kW de Demanda Máxima		559.7669
GENERAL MAYOR	Carga contratada mayor de 25 kW para uso general (Establecimientos Comerciales, Oficinas Públicas y Privadas, Centros de Salud, Hospitales, etc.)	T-2	TARIFA BINOMIA SIN MEDICION HORARIA ESTACIONAL		
			Todos los kWh	4.8579	
			kW de Demanda Máxima		578.0618
INDUSTRIAL MENOR	Carga contratada hasta 25 kW para uso industrial (Talleres, Fábricas, etc.)	T-3	TARIFA MONOMIA		
			Todos los kWh	5.5602	
		T-3A	TARIFA BINOMIA SIN MEDICION HORARIA ESTACIONAL		
			Todos los kWh	3.9924	
			kW de Demanda Mínima		531.7726
INDUSTRIAL MEDIANA	Carga contratada mayor de 25 kW y hasta 200 kW para uso industrial (Talleres, Fábricas, etc.)	T-4	TARIFA BINOMIA SIN MEDICION HORARIA ESTACIONAL		
			Todos los kWh	4.4018	
			kW de Demanda Máxima		524.7166
INDUSTRIAL MAYOR	Carga contratada mayor de 200 kW para uso industrial (Talleres, Fábricas, etc.)	T-5	TARIFA BINOMIA SIN MEDICION HORARIA ESTACIONAL		
			Todos los kWh	4.5452	
			kW de Demanda Máxima		500.6516
IRRIGACION	Para irrigación de campos agrícolas	T-6	TARIFA MONOMIA		
			Todos los kWh	4.9704	
		T-6A	TARIFA BINOMIA SIN MEDICION HORARIA ESTACIONAL		
			Todos los kWh	3.6490	
			kW de Demanda Máxima		423.9306
		T-6B	TARIFA BINOMIA CON MEDICION HORARIA ESTACIONAL		
			Verano Punta	4.7723	
			Invierno Punta	4.6172	
			Verano Fuera de Punta	3.5315	
			Invierno Fuera de Punta	3.4776	
			Verano Punta		802.4842
			Invierno Punta		501.2226
			Verano Fuera de Punta		0.0000
			Invierno Fuera de Punta		0.0000

Anexo N°22. Porcentajes de Depreciación Anual según Ley de Equidad Fiscal.

Reglamento de la Ley de Equidad Fiscal con Reformas Incorporadas

Las cuotas anuales a deducir de la renta bruta como reserva por depreciación basadas en el método de línea recta - costo o precio de adquisición entre la vida útil del bien, serán determinadas así:

1) Para edificios:

- a) Industriales, 10% (diez por ciento);
- b) Comerciales, 5% (cinco por ciento);
- c) Residencia del propietario cuando esté ubicado en finca destinada a explotación agropecuaria, 10% (diez por ciento);
- d) Instalaciones fijas en explotaciones agropecuarias, 10% (diez por ciento);
- e) Para los edificios de alquiler, 3% (tres por ciento) sobre su valor catastral;

2) Equipo de transporte:

- a) Colectivo o de carga, 20% (veinte por ciento);
- b) Otros, 12.5% (doce punto cinco por ciento);

3) Maquinaria y equipo:

a) Industriales en general

- i. Fija en un bien inmóvil, 10% (diez por ciento);
- ii. No adherido permanentemente a la planta, 15% (quince por ciento);
- iii. Otros, 20% (veinte por ciento)

b) Equipo empresas agroindustriales, 20% (veinte por ciento);

c) Agrícolas, 20% (veinte por ciento);

d) Otros bienes muebles:

- i. Mobiliarios y equipo de oficina, 20% (veinte por ciento);
- ii. Equipos de comunicación, 20% (veinte por ciento);
- iii. Ascensores, elevadores y unidades centrales de aire acondicionado, 10% (diez por ciento);
- iv. Equipos de Computación (CPU, Monitor y teclado), 50% (cincuenta por ciento);
- v. Equipos para medios de comunicación (Cámaras de Videos), 50% (cincuenta por ciento);
- vi. Los demás, no comprendidos en los literales anteriores, 20% (veinte por ciento).

Además de las cuotas de depreciación antes establecidas, el contribuyente tendrá derecho, en su caso, a aplicar como deducción una cuota de amortización por agotamiento de los recursos no renovables, sobre la base del costo de adquisición del recurso no renovable o del derecho de explotación, siempre que el uso de este recurso sea elemento de costo en la actividad de producción de la empresa. Las cuotas anuales serán determinadas por la DGI en cada caso particular.

Si el contribuyente no hubiere deducido en cualquier período la cuota correspondiente a la depreciación de un bien o la hubiere deducido en cuantía inferior, no tendrá derecho a hacerlo en los años posteriores.

Arto. 64. Regla general para aplicar la depreciación acelerada. Para aplicar la depreciación acelerada establecida en el segundo párrafo del artículo 19 de la Ley, el contribuyente que escoja a su conveniencia el plazo y cuantía anual de las cuotas de amortización de gastos diferidos o depreciación de los bienes nuevos adquiridos localmente o en el exterior, notificará por escrito a la DGI el año gravable en que se adquirieron o importaron los bienes o realizaron los gastos amortizables.